FORMATION

Manuel de Formation

STEM Tech
Canada, Inc.

MANUEL DE FORMATION STEMTECH

Table des matières :

Introduction 3

Maximisation et Duplication 4

Revenu linéaire et résiduel ..... 5 - 7

Session de Planification d'Action ..... 8 - 10

Qui, où et quoi ? ..... 11 - 12

« Mode d'emploi» des appels à 3 ..... 13 - 14

Comment organiser une réunion à domicile ..... 15 - 17

Le marché des connaissances ..... 18 - 19
Ne jamais être à court de personnes à qui parler !

Comment organiser une réunion à l'hôtel ..... 20 - 22

- **Feuilles d'émargement pour les réunions à l'hôtel** ..... 23 - 24

Le Proven 4-Step System™ pour le Marché Nouveau ..... 25 - 41
Comment travailler avec des personnes cibles

Questions sur la création de bons rapports ..... 42 - 43

Les sujets de discussion de STEMTech ..... 44 - 45

Travailler en réseau pendant les vacances ..... 46 - 48
Comment transformer chaque vacance en opportunité pour développer votre affaire

Créer un rêve 49

Types de personnalité ..... 50 - 51

Introduction

Félicitations pour avoir choisi de créer une entreprise à domicile avec STEMTech. Vous avez pris une sage décision. Maintenant vous allez vouloir passer à l'action.

Question : Il était une fois cinq canards assis sur une île au beau milieu d'un lac. Trois canards décident d'aller dans l'eau… Combien de canards restent-ils sur l'île ?

Y en a-t-il deux ? Un ? Cinq ?

Réponse : Cinq

Pourquoi ?

Décider, ce n'est PAS agir

Vous commencez à agir en passant à l'action et en complétant le « Guide de démarrage rapide des créateurs d'entreprise » Si vous ne l'avez pas encore fait, arrêtez-vous là et faites-le de ce pas.

STEMTech a des produits de création de catégorie, brevetés et uniques qui supportent la puissance de vos propres cellules souches adultes. Vos propres cellules souches adultes peuvent virtuellement devenir n'importe quelle cellule de votre corps et se révéler être le système de renouvellement naturel de votre corps. Vous pouvez avoir confiance en la ligne de produits STEMTech car ils ont été cliniquement testés.

Pour en apprendre plus sur les produits et leur conception, visionnez le DVD « Tout STEMTech » joint à votre kit de distributeur.

Maximisation et duplication

Lorsque vous créez une équipe et que tous se concentrent et agissent pour accomplir un objectif commun, vous utilisez le pouvoir de levier..

« Je préfèrerai encore gagner un pour cent des efforts de 100 personnes que 100 pour cent de mes propres efforts. »

-J. Paul Getty, Billionaire

La duplication est la clé pour maximiser. Votre équipe suivra les actions que vous prenez ou celles que vous ne prenez pas. Pour obtenir un processus de duplication qui est le plus efficace pour chacun dans l'accomplissement de ses rêves et de ses objectifs avec STEMTech, vous voudrez que chacun soit sur la même longueur d'onde et branché sur le système qui est là pour vous. Ce système a servi à bâtir de très grands groupes et, quand il est suivi, a obtenu des résultats impressionnants qui prouvent qu'il fonctionne.

Revenu linéaire et résiduel

Quelle est la différence entre un revenu linéaire et un revenu résiduel ?

Combien de fois êtes-vous payé pour chaque heure travaillée ? Si vous avez répondu une fois, alors votre revenu est linéaire.

Un revenu linéaire est le produit de l'échange du temps d'une personne contre de l'argent, comme dans une configuration de travail normal. PAS DE TRAVAIL. PAS DE SALAIRE.

Par exemple, si vous gagnez 20$ de l'heure et que vous travaillez 1 heure, vous échangez une heure de votre vie contre 20$. Si vous voulez 20$ de plus… vous devez échanger une heure de plus de votre vie. Ainsi, lorsque vous avez terminé votre travail, la compagnie arrête de vous payer. Donc, après une semaine normale, si vous avez donné 40 heures de votre vie, vous avez été payé 800$.

Avec un revenu linéaire, rien de ce que vous faites aujourd'hui en échange de quelques dollars n'ira dans la création d'un revenu prochain. Si vous voulez une autre semaine payée, vous devez produire le même effort dans la deuxième semaine que pendant la première semaine.

C'est une des raisons pour lesquelles les gens vivent de paie en paie et ont des difficultés à planifier financièrement. La seule manière de gagner plus d'argent dans l'avenir est d'échanger plus d'heures, mais, à un moment donné, vous serez à court d'heures.

Les employés et les professionnels comme les courtiers en bourse, les docteurs, les avocats et les dirigeants d'entreprise ont des revenus linéaires.

Mais si .....

Vous pouviez répondre à la question, « Combien de fois êtes vous payé pour chaque heure travaillée ? » par « Je suis payé encore et encore. » Est-ce possible ? OUI !! C'est la définition du revenu résiduel.

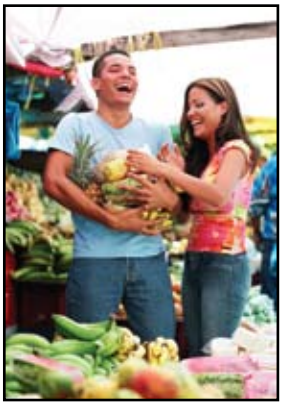
Les gens recevant un Revenu Résiduel font quelque chose UNE FOIS et reçoivent un REVENU À PLUSIEURS REPRISES pour cette action.

Avec le Revenu Résiduel, ce que font les gens aujourd'hui continue à les payer dans l'avenir. Si les 800$ étaient des revenus résiduels hebdomadaires au lieu de revenus linéaires, alors la deuxième semaine ils seraient payés 800$ à nouveau, mais la différence est qu'au lieu d'échanger leur temps contre des dollars, cette fois, ils pourraient aller à la plage, se détendre et s'allonger au soleil. C'est parce qu'ils sont séparés de la création continuelle de leur revenu.
C'est une méthode importante permettant aux gens de devenir financièrement stable.

Il existe de différentes manières de créer un Revenu Résiduel. Les personnes peuvent toucher des droits d'auteur sur l'écriture d'un livre, l'enregistrement d'une chanson ou la réalisation de films. Elles peuvent aussi recevoir un revenu résiduel à un investissement qui paie des dividendes. Cependant, ces types de revenus résiduels, nécessitent beaucoup de talent ou d'investissement.

Avec le marketing en réseau, les gens peuvent optimiser leur temps grâce aux efforts des autres membres de leur équipe. C'est la façon de bâtir un Revenu Résiduel même s'ils ne possèdent ni talent particulier ni argent à investir. Au fur et à mesure que le groupe se forme et qu'il s'entraîne à reproduire vos actions, vous êtes séparé de la création du revenu, et créez le Revenu Résiduel.

Les gens peuvent créer un Revenu Résiduel en bâtissant une affaire fondée sur le Marketing en Réseau UNE FOIS, et ensuite Gagner un Revenu Mensuel Récurrent.



La Puissance du Revenu Résiduel

Lorsque vous échangez du temps contre de l'argent, vous gagnez un Revenu Linéaire. Lorsque le revenu que vous avez est dissocié du temps que vous passez à le gagner, vous gagnez un Revenu Résiduel.

STEMTech vous donne les moyens de gagner un revenu immédiat quand vous informez chacun et le revenu résiduel optimisé qui grossit en même temps que votre équipe et duplique vos actions. Peut-être 100$, 200$ ou 500$ ne semblent pas être beaucoup d'argent, mais lorsque cela continue d'arriver mois après mois, il s'agit d'un Revenu Résiduel.

Si vous aviez $_ à la banque avec un taux d'intérêt de 5%	Votre revenu mensuel serait de…
24.000 $	100 $
48.000 $	200 $
72.000 $	300 $
120.000 $	500 $
240.000 $	1.000 $
480.000 $	2.000 $
720.000 $	3.000 $
1.200.000 $	5.000 $
2.400.000 $	6.000 $

Combien de temps vous faudrait-il pour mettre 24.000 $ à la banque ?

Et pour 120.000 $ ou 240.000 $ ou 1.200.000 $?

La Session de Planification d'Action du Proven 4-Step System™
La responsabilité de l'inscriveur

Après l'inscription de votre nouveau distributeur, continuez le cycle de duplication en employant le Proven 4-Step System™.

Vous avez inscrit un nouveau distributeur… maintenant votre travail commence ! Le but de la Session de Planification d'Action est de comprendre les objectifs de votre nouveau distributeur et de mettre en place un plan d'action qui soit cohérent avec ses objectifs. À la fin de cette session, l'accent est mis sur la prise d'action, parce que la manière la plus rapide pour motiver votre nouveau distributeur est de l'aider à inscrire ses premières personnes et les faire commencer à gagner de l'argent. Un nouveau distributeur n'est pas considéré «en affaire» tant que cela ne s'est pas produit.

Il est dit que les gens se fichent de ce que vous savez jusqu'à ce qu'ils sachent combien vous vous y intéressez. Quand vous dépassez leurs objectifs, assurez-vous de bien montrer un intérêt sincère et personnel. Tous vos nouveaux distributeurs n'auront pas pour but premier d'être Président de club. Avec le temps, cela pourrait changer lorsqu'ils verront ce qui est possible. La bonne nouvelle est que pratiquement tous ceux que vous parrainez, qui veulent gagner un revenu à temps partiel devront atteindre le niveau Saphir. Imaginez la majorité de votre équipe au niveau Saphir.

Appelez votre nouveau distributeur pour confirmer votre rendez-vous. Si vous êtes sur place vous devriez faire la session en personne, cependant vous pouvez la faire par téléphone. Quand vous confirmez votre rendez-vous, assurez-vous qu'il a bien complété le « Cahier de Travail du Proven 4-Step System™ » et le « Démarrage Rapide » incluant la liste de contrôle. S'il ne l'a pas encore complété, faites-lui savoir que vous ne pouvez l'aider que lorsqu'il l'aura complétée. Soyez poli, mais ferme. Si vous le formez sans vous assurer qu'il a fait sa part, alors vous le rendrez impossible à former et à reproduire vos actions.

Avant de commencer, soyez préparé. Assurez-vous que vous savez quoi faire et que vous avez tout ce dont vous avez besoin. Imprimez une copie de la « Feuille de Travail de Session de Planification d'Actions du Nouveau Distributeur » (consultez le CD de documents de données et le Manuel de Formation), ainsi vous êtes certain de tout couvrir. Si vous sentez que vous avez besoin d'aide, demandez à un ancien expérimenté de faire une ou deux sessions avec vous jusqu'à ce que vous sachiez exactement quoi faire.

En faisant ça par téléphone, vous et votre nouveau distributeur devriez être en face d'un ordinateur avec une connexion Internet utilisable. Au moins, assurez-vous que votre nouveau distributeur a téléchargé et imprimé les informations et qu'il les a sous les yeux.

Il est important de se rappeler que la duplication joue un rôle clé dans la création d'une dynamique de groupe. Assurez-vous que chacun dans votre groupe duplique la Session de Planification d'Action. Demandez à votre nouveau distributeur d'avoir devant lui le « Cahier de Travail du Proven 4-Step System™ » et le « Démarrage rapide » incluant la liste de contrôle.

Voici les sujets à couvrir pendant la Session de Planification d'Action :

1. Demandez à votre Nouveau Distributeur s'il a des questions avant de commencer. S'il a une question sur un sujet que vous n'allez pas couvrir lors de la session, répondez BRIÈVEMENT à ses questions jusqu'à ce qu'il soit prêt à commencer.

    a. Parlez des produits STEMTech. Expliquez ce que vous connaissez à propos de chaque produit et partagez votre expérience personnelle en utilisant votre « Témoignage de 30 secondes ». Votre motivation et votre témoignage au sujet des produits sont très importants. Assurez-vous qu'il y en a en quantité suffisante dans la commande en expédition automatique pour être certain que toute la famille peut obtenir des résultats.

2. Passez en revue le « Démarrage Rapide » en incluant la liste de contrôle

    a. Passez en revue son « 24 en 48 heures » et comment entreprendre sans rejet en INFORMANT.
    b. Passez en revue les façons de guider quelqu'un à travers le Proven 4-Step System™ en utilisant le diagramme dans le « Démarrage Rapide. »
    c. Passez en revue le contenu de teamSTEMTech.com. Faites-le naviguer sur le site de l'équipe, en particulier dans la section Formations, Concours, Calendrier des Évènements, téléchargements vidéo et audio, gagnants de BMW, horaires des conférences téléphoniques, mises à jour et surtout les photos de vous et de vos anciens (si applicable).
    d. Passez en revue les conférences téléphoniques : celles qu'il va écouter en direct. Faites-lui savoir que vous l'appellerez avant la conférence pour l'aider à s'en souvenir au début.
    e. Passez en revue la mise en place de l'entreprise à domicile, ex : 3 façons d'appeler et d'organiser votre catalogue de prospects (Classeur à 3 anneaux avec des onglets 1-31, a-z et janvier à décembre)
    f. Sites Internet – Passez en revue son site Internet Wealth Builders, STEMTechBiz et StemSport. Apprenez-lui à trouver les Questions Fréquentes ; et à trouver les informations dans la section « Visite Guidée » et comment obtenir sa première URL dans le WBS. Rappelez-lui de faire la formation WBS.
    h. Aidez-le à publier 2-3 articles ou communiqués de presse.
    i. Passez en revue les outils de marketing hors ligne, ex : le livret sur la Théorie des cellules souches de renouvellement, les brochures, les DVD et le magazine « Votre entreprise à domicile » avec le DVD gratuit inclus.

3. Passez en revue son « Cahier de travail du Proven 4-Step system ™ » dûment complété.

    a. Passez en revue le Cahier de travail avec lui et entrez dans les détails avec ses réponses. S'il communique avec vous facilement, posez-lui des questions concernant ses «Pourquoi ». Aidez-le à créer tous les détails dans le but d'étendre et de rendre ses « Pourquoi » vivant. Si vous êtes dans la même zone que lui, prenez le temps d'aller « Bâtir un rêve ».
    b. Comparez ses objectifs de revenus avec les heures consacrées au projet et réajustez ses attentes si nécessaire. Exemple : Si quelqu'un ne peut travailler que 2 heures par semaine et qu'il ou elle veut un revenu de 10.000 $ par mois pendant un an, vous voudrez peut-être lui faire savoir que même si cela est possible, c'est aussi très peu probable. Faites-lui savoir que quelques ajustements sont nécessaires. Inversement, si quelqu'un a des objectifs trop bas, cela revient à se sous-estimer. Cela demande un minimum d'expérience, apprenez de vos anciens.

c. Examinez la base de données de son marché des proches dans le Livret « Qui vous connaissez ». Assurez-vous qu'il comprenne l'importance d'ajouter chaque personne de la liste et qu'il ne fera que les INFORMER. Même s'il a une base de données électronique, il devra la transférer sur le livret.
d. Passez en revue la brochure « Récompenses et Reconnaissance » avec lui. Cela l'aidera à « Bâtir un rêve » et voir ce qui est possible avec STEMTech.
e. Expliquez le processus de qualification pour devenir Directeur, atteindre les niveaux Saphir et BMW. Ne couvrez que le plus important pour lui faire découvrir ces différents niveaux. Il est important de souligner ici que la vitesse du chef d'équipe est la vitesse du groupe. Montrez l'exemple et montrez-lui comment faire pareil. Si une BMW fait partie de ses objectifs, concevez un plan pour parrainer 20 personnes et en trouver 5 parmi eux qui veulent une BMW aussi.
f. Formez-le sur son préambule personnel. Demandez-lui de vous l'envoyer par courriel/fax et de vous le lire pour que vous puissiez travailler dessus avec lui. Il peut commencer avec les exemples du « Démarrage Rapide » ou du Cahier de travail Proven 4-Step System™.
g. Fixez une date et une heure pour ses 2 premières réunions à domicile. Vous serez soit sur place en personne soit en haut parleur au téléphone si vous n'êtes pas tout près.
h. Assurez-vous qu'il sait comment faire correctement un appel à 3 et informer les anciens. (Voir la section du « Manuel de formation de STEMTech »). Envoyez-lui votre « Témoignage de 30 secondes et votre préambule » par courriel pour qu'il puisse parler de vous à son « Marché des Proches », et comment son « Marché des Proches » pourra vous rencontrer (si vous êtes un voisin) lors de leurs réunions à domicile ou pour l'introduction d'un appel à trois.

4. Programmez une formation de suivi. La « Session de Planification d'Action » est le début de leur formation; programmez un rendez-vous dans plusieurs jours pour se réunir et répondre à plus de questions. Faites en sorte que votre nouveau distributeur continue de développer sa liste de Marché des Proches et note toutes les questions qu'il peut avoir. Faites-le vous appeler après avoir parlé à 5 personnes pour voir ses résultats et qu'il vous donne ses impressions jusqu'à ce qu'il soit à l'aise avec le système. Formez-les tous les jours si nécessaire.

Rappelez-vous, votre objectif immédiat est d'aider votre nouveau distributeur à inscrire ses premiers distributeurs. La duplication joue un rôle clé dans la création d'une dynamique de groupe. Apprenez-lui à dupliquer ce

Qui, où et quoi

Les questions très communes que les personnes ont en commençant une affaire avec STEMTech sont : « Qui, où et quoi » « **À qui est-ce que je parle ?** » « **Où trouver les personnes à qui parler ?** » **et** « **Une fois que je les ai trouvés, qu'est-ce que je leur dis ?** »

I. Le « Qui » représente les différentes catégories de personnes à qui parler. Le « Marché des Proches », le « Marché des Connaissances » et le « Marché Nouveau ».

a. Le Marché des Proches représente celui des personnes que vous connaissez déjà. Vos amis, votre famille et vos connaissances sont votre marché des proches.

b. Le Marché des Connaissances représente celui des personnes que vous ne connaissez pas encore, mais que vous rencontrez pendant vos activités quotidiennes. Vous pouvez rencontrer quelqu'un dans la file d'attente à la banque, dans un café, dans un avion, votre serveur ou serveuse, etc.

c. Le Marché Nouveau représente celui des gens que vous ne connaissez pas et qui ont répondu à une annonce soit en ligne, soit imprimée ou dans un autre media. Vous savez qu'ils recherchent quelque chose ou ils n'auraient pas été intéressés par votre offre.

II. Le « Où » est l'endroit où trouver ces différents marchés.

a. Vous trouvez votre Marché des Proches dans votre carnet d'adresse, sur la liste d'envoi des cartes de voeux, etc. Le livret « Qui vous connaissez » a été conçu pour pouvoir réunir la centaine de personnes que vous connaissez le mieux dans un seul endroit. Cette liste de contacts des personnes que vous connaissez est l'un des avantages les plus importants que vous pouvez avoir au moment de bâtir votre affaire STEMTech.

b. Vous trouvez votre Marché des Connaissances pendant vos activités quotidiennes. Ce sont les personnes qui vous aident dans les magasins, votre serveur dans un restaurant, la personne à côté de vous dans un avion ou attendant dans la file d'un magasin ou d'une banque, etc.

c. Votre Marché Nouveau représente les gens qui ont rempli le questionnaire sur votre site Wealth Builders. Ils iront sur votre site de diverses façons: depuis des articles ou des communiqués de presse que vous publiez, via des bannières publicitaires sur Internet, depuis un autocollant ou un aimant collé sur votre voiture, ou une carte de visite, pour en citer quelques exemples. Ils peuvent aussi venir de vos conducteurs de chasseur d'opportunités générales que vous avez achetés dans l'administration de votre site Internet Wealth Builders. Voir l'administration de Wealth Builders pour une formation sur comment placer ce type de publicités. Ils peuvent aussi venir de messages laissés sur votre numéro 800 de votre Télécentre. Vous aurez peut-être à mettre votre numéro Télécentre sur un panneau sur votre voiture, ou bien vous aurez à publier une publicité. Il y a des personnes qui sont intéressées.

III. Le « Quoi » est « Ce que vous dites aux différents marchés ? »

a. Pour votre Marché des Proches, vous utiliserez le PRINCIPE D'INFORMATION et les INFORMEZ avec votre « préambule » de « ce que vous êtes en train de faire ». Vous obtiendrez aussi des références de votre Marché des Proches. Voir le « Démarrage Rapide » et le « Cahier de Travail Proven 4-Step system™ » qui explique comment utiliser Proven 4-Step system™ pour le Marché des Proches.

b. Pour votre Marché des Connaissances, c'est un processus en deux parties. Premièrement, vous leur direz votre ARGUMENTAIRE et bâtirez une RELATION suffisante, ainsi lorsque vous leur donnez un outil, ils « vous connaissent, vous apprécient et vous font confiance » suffisamment pour vous donner leurs coordonnées. Ensuite, utilisez votre PREAMBULE quand vous les appelez en utilisant le Proven 4-Step system™ pour le Marché des Proches.

c. Pour votre Marché Nouveau, vous bâtirez une RELATION pour que votre conducteur de Marché Nouveau apprenne à « vous connaître, vous apprécier et vous faire confiance. » Et vous utiliserez votre PRÉAMBULE quand vous les appelez en utilisant le Proven 4-Step system™ pour le Marché Nouveau.

« Mode d'emploi » des Appels à 3

Que faire si les personnes me posent des questions auxquelles je ne peux pas répondre ?

Ne vous inquiétez pas ! La chose merveilleuse à propos de cette affaire est que vous apprenez en avançant. Vous n'avez pas à attendre pour obtenir plus de connaissances. Si vous avez INFORMÉ votre « Marché des Proches » correctement et pointé un outil pour les étapes 1 et 2, vous n'aurez probablement pas de questions avant qu'ils aient terminé ces étapes.

À tout moment après les étapes 1 et 2, votre nouvelle personne risque de vous poser des questions auxquelles vous ne pouvez pas répondre. La solution : faites UN APPEL À 3 avec votre inscriveur/ancien. Cela ne va pas seulement vous aider à répondre à la question, c'est la validation importante d'un tiers. Cela montre à la nouvelle personne que votre équipe est là pour l'aider.

Les mécanismes pour effectuer un Appel à 3

Presque tous ceux qui ont l'option de mise en attente sur leur téléphone ont l'option d'un appel à 3. Vous assurer que vous avez cette option d'appel à 3 sur votre téléphone était l'un des éléments de la « Liste de contrôle de l'entrepreneur ». Après avoir appelé la première personne, appuyez sur la touche commutataire de votre téléphone ; vous entendrez une autre tonalité. La première personne est en attente. Composez le deuxième numéro, puis appuyez sur la touche commutataire à nouveau. Maintenant, vous et les DEUX autres personnes êtes sur la même ligne. C'est facile… Pratiquez cela avec votre femme, mari, soeur ou vos anciens avant de le faire dans une situation réelle.

Principe d'Édification et Protocole d'un appel à trois

Avant d'appeler votre inscriveur/ancien vous voudrez les « édifier » à votre nouvelle personne. Cela signifie que vous ferez connaître à votre nouvelle personne l'importance, l'engagement et les accomplissements de votre inscriveur/ancien avec STEMTech. Une très bonne façon de réaliser cela est de dire le « préambule » des inscriveurs/anciens. (Consultez le « Cahier de Travail du Proven 4-Step System™ » et les livrets de « Démarrage Rapide » si vous ne savez pas encore ce qu'est un « préambule »).

Par exemple :

Vous êtes au téléphone avec Chris (votre nouvelle personne) et il vous pose une question dont vous ne connaissez pas la réponse, vous dites :

« Et bien, Chris, c'est une excellente question et je n'en connais pas encore la réponse. Appelons mon ancien, Tony, il a arrêté ses vols en hélicoptère pour le moment parce qu'il sait que se concentrer sur la création de son projet avec STEMTech, lui permettra bientôt de voler quand il veut et où il veut. Il a aussi très bien réussi à aider les membres de son équipe à rencontrer le succès. Un instant, je vais l'ajouter à notre appel. »

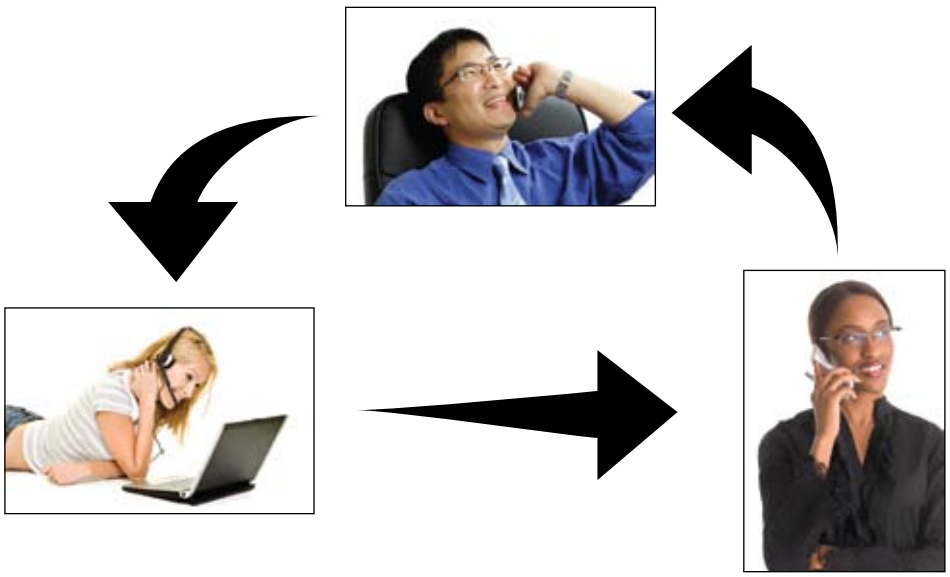
Appuyez sur la touche commutataire puis composez le numéro de votre inscriveur et appuyez à nouveau sur la touche commutataire. Point important : Ne laissez pas votre prospect en attente pendant que vous faites un rapport à votre inscriveur de ce qui a été dit pendant l'appel.
Vous entendrez tous les deux le téléphone sonner et quand votre inscriveur répondra, vous serez tous deux même temps sur la ligne. Présentez-vous, ainsi que la nouvelle personne dans la première phrase.

Il est très important que votre inscriveur sache qu'il y a 2 personnes sur la ligne dès le départ. Racontez à votre inscriveur comment vous vous connaissez tous les deux et quelques mots à propos de votre nouvelle personne. De plus, énumérez à votre inscriveur les étapes du Proven 4-Step System™ que la nouvelle personne a complétées. À moins d'être avec quelqu'un possédant une expérience dans le marketing en réseau plus importante que la vôtre, vous devriez toujours être au moins à l'étape 2 avant d'entamer une conférence téléphonique. De cette manière votre inscriveur valide ce qui a été dit, et ne dit pas quelque chose que votre nouveau distributeur n'a jamais entendu auparavant.

Par exemple : Quand votre ancien, Tony, répond à votre appel à 3 :

« Bonjour Tony, c'est (votre nom ici). J'ai Chris au téléphone avec moi ; il s'agit de mon voisin qui va partir à la retraite bientôt et il a passé les quatre étapes du Proven 4-Step System™. Il m'a posé une question à propos du plan de compensation à laquelle je n'ai pas pu répondre ».

Votre travail maintenant est de rester silencieux et de laisser votre Ancien prendre le contrôle de la conversation. Ne l'interrompez pas ou n'intervenez pas à moins d'y être invité. L'appel à 3 est une des techniques les plus puissantes disponible pour vous. Votre nouvelle personne voit qu'il y a une assistance disponible, que vous faites partie d'une très bonne équipe et que quelqu'un de crédible a les mêmes croyances à propos de l'entreprise et des produits STEMTech que vous.



Comment accueillir une réunion à domicile

Le secret de la réussite de STEMTech !

1. Pour un succès durable et immédiat, il n'existe pas de meilleure ressource qu'une Réunion d'Opportunité dans un hôtel ou à domicile. Plusieurs éléments s'appliquent à la fois aux réunions dans un hôtel et aux réunions à domicile. Toutefois, un événement à domicile permet une introduction plus décontractée et moins menaçante à notre opportunité. Les réunions à domicile sont beaucoup plus décontractées mais offrent aussi plus de distractions potentielles qui peuvent saboter vos efforts. Attention et préparation doivent être apportées avant l'événement pour un succès maximum.

2. Alors que les deux événements (à l'hôtel et à domicile) offrent une belle vitrine, il y a de subtiles différences. La première différence est qu'il y a beaucoup moins de personnes qui invitent d'autres personnes à une réunion à domicile et donc l'hôte doit inviter beaucoup plus de personnes pour avoir le même nombre de personnes.

3. 1. Pour avoir 8 à 12 invités à la réunion à domicile, vous devez inviter au moins 20 personnes, peut-être 30. Si vous pouvez, donnez à vos invités le choix entre 2 dates et heures différentes.

4. 2. Votre nombre augmentera si vous avez fait passer chaque invité par les étapes 1 et 2 du Proven 4-Step System de STEMTech™. Une autre manière d'augmenter le nombre de personnes est d'avoir votre ancien, qui sera à votre réunion, qui parlera aux personnes que vous avez invitées un ou deux jours avant l'événement. Cette introduction et cet engagement donnés à votre ancien peuvent être l'argument supplémentaire dont une personne à besoin.

5. 3. Appeler chacune des personnes 1 jour ou 2 heures avant que la réunion ne commence, peut en motiver un peu plus à y assister, mais cela dépend de vous. Certains voudront passer les appels parce qu'ils sentent que c'est important, d'autres se sentiront obligés de faire un rappel et d'autres sentiront que c'est mettre un peu trop de pression. Faites ce qui vous semble juste.

6. 4. Avant que les personnes ne commencent à arriver à votre réunion à domicile, assurez-vous que tout le monde chez vous est prêt pour eux. Ex : personne ne regarde la télévision dans la pièce où aura lieu la réunion. Toutes les distractions doivent être mises de côté. Assurez-vous que la maison est configurée pour cet événement… faites de cette maison une « maison de fête ». Avoir des invités qui entrent dans une maison mal rangée (du bazar partout, des jouets d'enfants sous les pieds, etc.) crée une distraction visuelle dès le départ.

7. 5. N'oubliez pas les animaux et les enfants. Les deux peuvent être des distractions signifiantes. Éloignez les animaux de votre champ auditif et faites jouer les jeunes enfants dans une autre pièce (si possible). Si vous rivalisez avec un enfant ou un animal pour obtenir l'attention de quelqu'un … c'est perdu d'avance !

8. 6. Servez des bouteilles individuelles d'eau fraîche avec les bouchons dessus pour éviter d'en renverser. Il est préférable de ne pas servir à manger afin qu'ils ne pensent pas qu'ils doivent beaucoup dépenser pour organiser une réunion à la maison. Si vous aviez un déjeuner ou un dîner,

9. ce serait évidemment différent. Chacun sera assis à table et saura qu'il est là pour manger et parler affaires. Certaines cultures sont habituées à ce que de la nourriture soit servie, alors soyez au courant de ce qui est attendu. Essayez, cependant, de faire simple car ce sera dupliqué dans votre groupe.

10. 7. L'endroit… assurez-vous que tout le monde est assis à un endroit vous permettant de contrôler le déroulement de l'événement. Arrangez-vous pour que les invités soient assis en face de vous dans le salon (s'il y a du monde) avec une télévision et un lecteur DVD disponible pour la vidéo. Les groupes plus petits fonctionnent bien autour d'une table de salle à manger, avec un ordinateur portable disponible pour les DVD.

11. 8. Le code vestimentaire est décontracté. Faites-le savoir à vos invités pour qu'ils ne pensent pas que vous serez en costume cravate. S'ils rentrent de leur travail, ne les renvoyez pas chez eux pour se changer de vêtements-ils risquent de ne pas revenir une fois arrivés chez eux.

12. 9. Attention à l'heure. Comme dans une réunion à l'hôtel, vous devriez être attentif et suivre l'ordre du jour. Rappelez-vous que les personnes ont peut-être engagé une nourrice et/ou doivent se lever tôt le lendemain matin. Commencez à l'heure et finissez à l'heure, en comptant des questions et des inscriptions. Être trop long fera que des personnes s'en iront sans que vous ayez pu leur parler. La durée maximum devrait être entre 1 heure et 1 heure et 15 minutes.

13. 10. Pour la réunion, l'ancien peut y assister en personne ou via le haut-parleur du téléphone.

14. - Introduction (2-4 minutes) : Idéalement l'hôte doit ouvrir la réunion, accueillir les invités et introduire l'orateur. Ils doivent raconter leur histoire personnelle (brièvement et sans détour, ex : votre « Témoignage de 30 secondes ») et édifier le premier orateur (en général le leader des anciens). La validation de l'orateur par l'hôte lui donne plus de crédibilité pour présenter l'événement.

15. - Histoire de l'entreprise et Information Produit (15 - 22 minutes) : Lancez le DVD de 15 minutes sur l'histoire de STEMTech et peut-être que vous voudrez aussi lancer le DVD de la brève présentation des produits de 6 minutes. Il s'agit du DVD inclus dans le magazine « Votre entreprise à domicile ».

16. - Témoignages Additionnels (5 minutes) : Si vous avez d'autres personnes dans la salle qui ont une entreprise et un témoignage concernant les produits, faites leur alors raconter leur témoignage. Si vous, ou n'importe qui dans la pièce, avez été à un événement, comme une Conférence des directeurs de produit phare, une convention, un Super Samedi, ou une présentation et avez rencontré quelques-uns des dirigeants de la société, ils devraient en parler.

17. - Le Moment (5 minutes) : Le moment pour STEMTech est maintenant ! Il y a une convergence de plusieurs tendances. Il y a une couverture médiatique massive concernant les cellules souches, et une énorme demande pour des produits de bien-être. Il est vital que nous soyons les premiers à commercialiser des développeurs de cellules souches, et la croissance de notre entreprise gagne en vitesse. Visionnez le DVD STEMTechBiz, section formation du Proven 4-Step System pour en apprendre plus à propos du dynamisme de STEMTech.

18. - Plan de Compensation, Bonus BMW et Systèmes (5 - 10 minutes) : Ne rentrez pas dans une explication technique du plan de compensation. Limitez cela à l'expédition automatique et au FastStart, en présentant la valeur et la facilité de créer un revenu résiduel solide. Un tableau blanc ou un tableau en ardoise fera parfaitement l'affaire pour exposer le programme. Discutez de la valeur du Proven 4-Step System™ de STEMTech, la simplicité derrière le système et le pouvoir de la duplication qu'il fournit. Vous pouvez aussi montrer le DVD Plan de Compensation ou juste passer en revue la Brochure Plan de Compensation.

19. - Montrez ce que vous obtenez dans le Coffret de Formation au Développement d'une affaire lorsque vous vous inscrivez comme entrepreneur (5 minutes) : Ouvrez la boîte, montrez-leur les différents livrets, les DVD et les CD et parlez-leur de la façon dont on utilise chaque livret.

20. - Distribuez et passez en revue l'étape 4 : « Démarrer de la Meilleur Façon » le Proven 4-Step System™ (5 minutes) : Distribuez l'étape 4 imprimée avec le Télécentre faxée du poste 400 ou en ligne sur www.teamSTEMTech.com/step4 et www.teamSTEMTech.com/stepfour ou depuis le « CD Document de Développement de l'Affaire ». Montrez-leur les différentes façons de démarrer et les différents coffrets avec les réductions et les rabais. Passez toujours en revue le « Test du marché » avec eux.

21. 11 – Votre objectif avec l'étape 4 est de leur donner les informations dont ils ont besoin pour « Démarrer de la Meilleure Façon Pour Eux ».

22. - Considérez une Formation FastStart et une vue d'ensemble du Proven 4-Step System™ (25 minutes) : Regardez la Formation FastStart (15 minutes) et la vue d'ensemble du Proven 4-Stem System (10 minutes) sur le « DVD Tout STEMTech ».

23. 12 – Planifiez votre propre réunion ou celle d'un nouveau distributeur à domicile. Vous pouvez toujours demander qui souhaite faire la prochaine, mais ayez toujours une réunion de prévue et annoncez-la à la fin de votre présentation. Si cela se passe dans un endroit différent, ayez l'itinéraire, l'heure et la date sur des feuilles à distribuer.

Rappelez-vous… C'est un processus éducatif aussi bien pour votre distributeur que pour vos invités. Vous FEREZ UN événement (vous animerez le premier pour votre distributeur), vous en PARTAGEREZ UN, (cela veut dire que votre distributeur s'occupera d'une partie de l'événement), vous en OBSERVEREZ UN (votre distributeur anime l'événement pendant que vous les observez et les supportez). Après l'événement vous fournirez des conseils constructifs si nécessaire ; ensuite ils seront libres de diriger leurs propres réunions à domicile. Une façon d'avoir une réunion à domicile réussie est d'avoir autant de personnes que possible invitées aux réunions ; une salle debout uniquement est votre mission.

Le Marché des Connaissances

Le Marché des Connaissances représente les personnes que vous rencontrez au cours de vos activités quotidiennes. Vous pouvez rencontrer quelqu'un dans la file d'attente à la banque, dans un café, dans un avion, votre serveur ou serveuse, etc. Dans votre livret « Qui Vous Connaissez », il y a une section pour écrire le nom des personnes que vous avez rencontrées depuis la création de votre projet STEMTech. Votre Marché des Connaissances est une source de conducteurs libres à qui parler. Vous avez sans doute entendu parler de cela sous le nom de la « règle des 3 pieds ».

Les différences dans la prospection au sein du Marché des Connaissances sont basées sur le temps dont vous disposez avec votre prospect.

Court 1-3 minutes (ex, queue à la banque, ascenseur)

Objectif : Devenir amis rapidement

Moyen 4-6 minutes (ex., Starbucks, serveur/serveuse)

Objectif : Découvrir 2 ou 3 choses au sujet de leur vie (ex : carrière, sports, famille)

Long 10 minutes à 5 heures (ex : avion, partout où vous dépensez de l'argent, ex : Nettoyeurs à sec)

Objectif : Engager la conversation à propos de leur vie comme pour le « moyen » sauf qu'ici vous avez plus de temps pour créer une relation.

Rappelez-vous que la meilleure conversation dont quelqu'un se souviendra avec vous, est celle pendant laquelle il parle et vous écoutez.

Si vous attendez dans la file ou bien que vous êtes assis à côté de quelqu'un, vous pourriez débuter une conversation informelle. Quand ils demandent « ce que vous faites », dites votre ARGUMENTAIRE. Rappelez-vous, la plupart du temps quand ils demandent ce que vous faites, il s'agit juste d'une question de réciprocité, ou de politesse. Ils peuvent ne pas être vraiment intéressés. Si vous suscitez un intérêt en eux ils vous poseront des questions.

Créez votre propre ARGUMENTAIRE. Il est suggéré cependant, de se référer à la nutrition des cellules souches car c'est ce qui nous rend unique et qui retiendra leur attention. Voici un exemple d'un ARGUMENTAIRE : « J'apprends aux gens comment gagner de l'argent sur la frénésie médiatique qui entoure les cellules souches. »

Votre objectif est de créer de bons rapports pour qu'ils vous connaissent, vous apprécient et vous fassent confiance.

Toujours avoir les outils avec vos coordonnées dessus, comme des brochures, des DVD, et les magazines « Votre entreprise à Domicile » avec le DVD gratuit inclus.

Pour le suivi, toujours leur demander d'écrire leur numéro de téléphone ou leur courriel s'ils les ont. Si vous n'obtenez pas leur nom et leur numéro, donnez-leur juste vos coordonnées, les chances baisseront jusqu'à moins de 5% sur le fait de recevoir un appel de leur part. S'ils ne veulent pas vous donner leurs coordonnées, c'est que vous leur avez demandé avant d'avoir construit une relation suffisante.

Il s'agirait d'une manière simple d'obtenir 5 à 10 nouveaux contacts par jour. Pensez à ces 5 noms par jour ajoutés à votre liste 5 jours par semaine. Cela représente 25 par semaine ou 100 par mois. Si vous effectuez un SUIVI avec eux il est probable que vous parviendrez à inscrire de nouveaux distributeurs et de nouveaux clients. Comme vous pouvez le voir, avec le Marché des Connaissances vous ne serez jamais à court de personnes à qui parler.

Comment organiser une réunion à l'hôtel

Rappelez-vous – la réunion à l'hôtel est consacrée aux nouvelles personnes. Leur expérience commence dès qu'ils entrent dans l'hôtel. La première impression est toujours une impression qui reste. Les indications ci-dessous aideront à conduire un événement professionnel… et peuvent être dupliqué. Votre réunion à l'hôtel fournit aussi un boulevard pour créer une sérieuse croissance et une dynamique dans votre zone. En incorporant une série de petites réunions « à domicile » pour alimenter l'événement à l'hôtel, vous vous assurez d'avoir un taux de remplissage non négligeable. Votre réunion à l'hôtel fournit aussi aux dirigeants locaux une façon de créer une dynamique avec des « événements imminents ». Au fur et à mesure que les réunions grandissent, vous voudrez inviter vos anciens de niveau Triple Diamant et l'équipe de l'entreprise comme invités témoins pour créer une motivation et une croissance supplémentaire. À ce moment vous êtes aussi éligible pour une Présentation d'entreprise ou un Super Samedi dans votre secteur.

Installation :

- Étiquettes avec noms ; Toujours Bleues pour les invités, Rouges ou Blanches pour des distributeurs
- Feutres Sharpie pour les étiquettes
- 4 porte-documents à pince - 2 pour les invités et 2 pour les distributeurs
- Feuille d'émargement pour les invités (voir le CD Document ou teamSTEMTech.com)
- Feuille d'émargement pour les distributeurs (voir le CD Document ou teamSTEMTech.com)
- Stylos pour l'émargement, toujours en avoir en supplément
- Table d'enregistrement à l'extérieur de la salle de réunion
- Échantillon de produits et/ou signes/bannières pour la table d'enregistrement. Notez : Il est toujours une bonne idée d'avoir comme échantillon des bouteilles de produit vides.
- Bannière de STEMTech avec possibilité de l'accrocher (bandes adhésives ou punaises)
- 45 minutes de musique avec l'intensité qui augmente à la fin des 45 minutes. Vous voulez une musique énergisante car il s'agira de la dernière chanson qu'ils entendront avant le début de la réunion.
- Reçus des coûts de la réunion pour les distributeurs imprimés sur du papier d'au moins 40 lb (voir le CD Document ou teamSTEMTech.com)
- Lecteur CD ou possibilité de le lancer sur un ordinateur portable avec des enceintes ou sur le système audio de l'hôtel
- Projecteur et écran pour les Powerpoint ou un rétroprojecteur si vous utilisez des transparents
- Rallonge ou câble si non fournis par l'hôtel
- 20 (ou plus) formulaires d'inscription de distributeur à 3 parties
- Tableau blanc ou tableau papier avec des marqueurs
- Appareil photo et quelqu'un désigné comme photographe pour documenter votre réunion
- Aides à la vente en vente (facultatif)
- Chaises de réunion, style théâtre

Important: Toujours avoir un peu moins de chaises que de participants attendus. Vous aurez à ajouter des chaises pour le rang du fond au fur et à mesure que la salle se remplira. Cela évite d'avoir des chaises vides dans les premiers rangs. Cela donne aussi l'impression que vous avez tellement de personnes à votre événement que vous devez sortir d'autres chaises. Vos nouveaux prospects penseront ainsi, « eh bien, ils remplissent la salle », au lieu de, « eh bien, beaucoup de chaises restent vides ». De plus, en ne mettant pas toutes les chaises directement, vous laissez de la place au fond pour la pré-réunion (voir ci-dessous) « Apéritif» faites pour détendre les invités.

Les fondamentaux :

- Toujours commencer et finir à l'heure, à tout prix !
- Commencer les 45 minutes musicales pendant l'installation avant la pré-réunion
- Aucun fumeur ne doit être visible par quiconque assistant à la réunion

Table d'enregistrement :

- 2 personnes locales qui accueillent, désignées pour s'asseoir à la table d'enregistrement à l'extérieur de la salle de réunion pour accueillir les invités et les distributeurs, avec 2 porte-documents en face de chacun d'eux ; un pour l'émargement des Distributeurs et un pour l'émargement des Invités.
- Les personnes à l'accueil remplissent les étiquettes avec les noms. Écrivez uniquement les prénoms et en gros.
- Si les invités arrivent en couple, soulignez les noms pour faire comprendre qu'ils sont là avec un partenaire.

Coureurs

- Un coureur est quelqu'un qui connaît la plupart ou tous les distributeurs et ils emmènent un nouvel invité vers la personne qui les a invités (ou vers les anciens s'ils ne sont pas là, ou occupés)
- Cela permet d'éviter que des invités ne fassent que se promener et n'aient pas tout le bénéfice de la pré-réunion.
- Suivant la taille de la réunion, ayez 2, 3 ou 4 coureurs désignés.
- Le coureur aide aussi avec les étiquettes des prénoms si la table d'enregistrement est débordée.

La Pré-Réunion

- Ouvrez les portes une demi-heure avant le début de la réunion et encouragez les gens à s'intégrer. Ne les laissez pas s'asseoir ; laissez-les mettre quelque chose sur la chaise s'ils veulent réserver leur siège. C'est plus facile de parler avec quelqu'un d'autre en restant debout et cela permet de garder une ambiance plus vivante. Pouvoir s'adresser à des couples qui se tiennent côte à côte est plus efficace.
- Le nouvel invité commencera inconsciemment à répondre à ces questions importantes pendant la pré-réunion et le reste de la présentation servira à valider ces réponses.
    - Est-ce amusant ? Est-ce simple ? M'aideront-ils ? Est-ce que je peux le faire ?

La réunion

- Quiconque animant ou faisant partie de la réunion devrait savoir quelle est la dernière chanson avant le commencement de la réunion pour pouvoir amener tout le monde à son siège pendant cette chanson et donc débuter à l'heure. Vous pouvez aussi faire sonner une cloche dans le couloir ou faire clignoter des lumières pour signaler que la réunion va débuter. Faites-le 3 minutes avant l'heure de départ.

Après la réunion et avant la Formation FastStart

- Tournez les chaises de manière à former de petits cercles avec vos invités et trouvez qui veut s'inscrire sur place. Mettez les chaises en cercle sans rien entre. Assurez-vous d'avoir des formulaires d'inscription à trois parties sur des porte-documents à pince/tableaux de commande STEMTech. Concentrez-vous sur la personne prête à s'inscrire ; cela inspirera les autres à faire de même. Encouragez seulement les questions qui ont un rapport avec la procédure d'inscription, et n'admettez pas de distraction avec des questions sans rapport. Demandez à vos anciens de répondre aux questions en dehors du groupe.
- Préprogrammez et annoncez au moins une réunion à domicile 3 à 5 jours après celle à l'hôtel pour garder la dynamique. Répétez la même information durant ces réunions. C'est le pouvoir de la duplication.

Émargement des invités

Nom	Téléphone	Courriel	Invité de

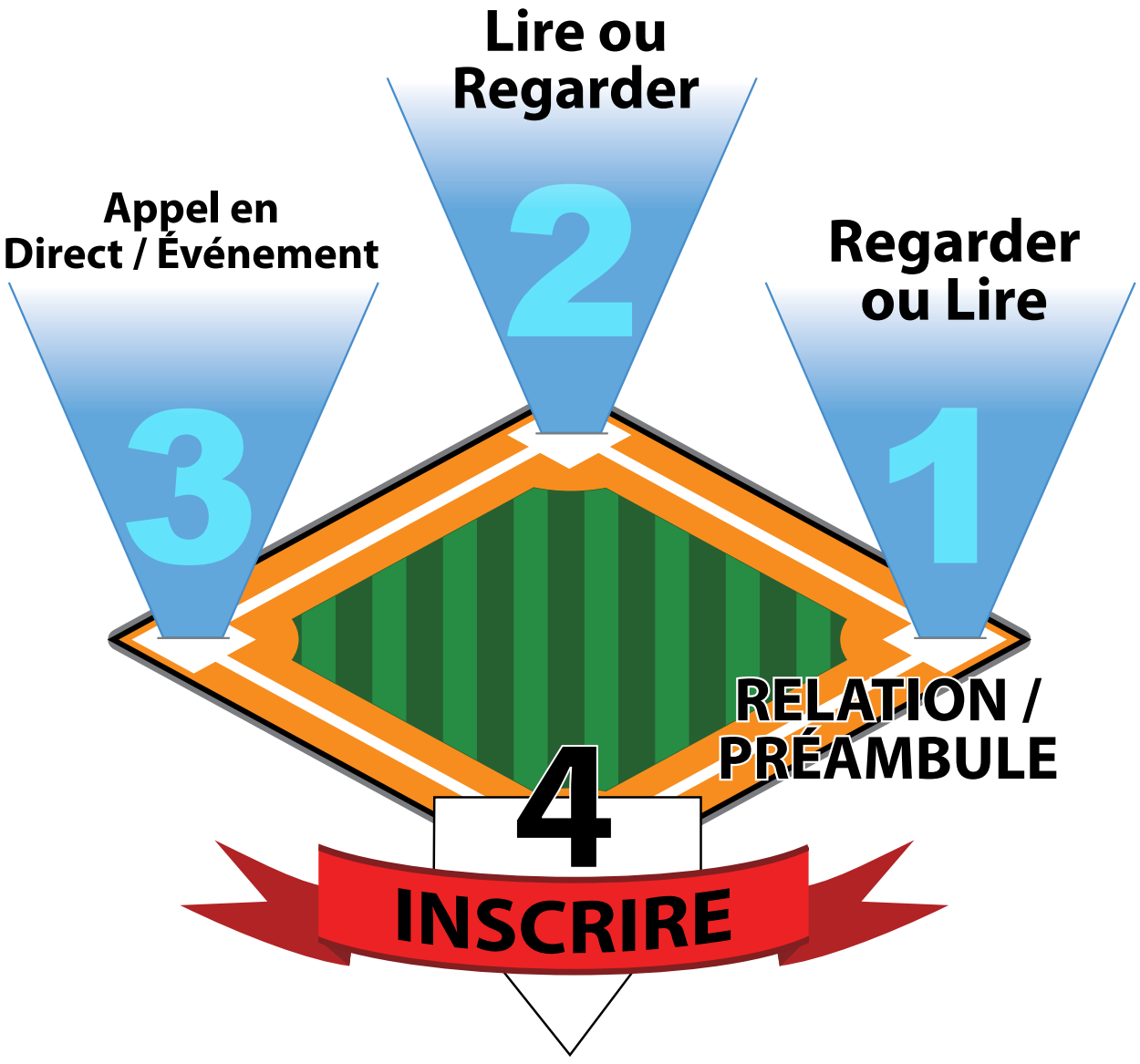
Émargement des Distributeurs

Nom	Place payée ?	Téléphone

Le Proven 4-Step System™ Pour le Marché Nouveau

Comment travailler avec des personnes cibles

Vous devriez déjà connaître et avoir utilisé le Proven 4-Step System pour le Marché des Proches™ pour inscrire des distributeurs dans votre groupe avant de commencer cette section. Si ce n'est pas le cas, référez-vous au Cahier de Travail de Démarrage Rapide et du Proven 4-Step System™.



Pourquoi devriez-vous appeler votre « Marché des Proches » en premier ?

Vous voudrez avoir une expérience dans l'inscription des personnes pour votre projet. Les gens aiment rejoindre ceux qui ont de l'expérience dans une compagnie. Le temps passé à travailler avec votre Marché des Proches vous donnera l'expérience nécessaire pour pouvoir répondre aux questions qui peuvent survenir en parlant avec un prospect du Marché des Connaissances. En outre, vos croyances dans le produit grandiront au fur et à mesure que votre Marché des Proches obtiendra des résultats avec les produits.

Quelle est la différence entre les personnes cibles du « Marché des Inconnus » et celles du « Marché Nouveau» ?

Personnes cibles du « marché des inconnus » signifie que vous ne les connaissez pas et qu'ils ne sont pas à la recherche d'une affaire. Un exemple de personne cible du « marché des inconnus » est quelqu'un appartenant à une liste de gens qui se sont impliqués dans une entreprise de marketing en réseau dans le passé, mais qui n'ont pas demandé à ce qu'on les contacte. Le « Marché Nouveau » fait référence à une personne/prospect qui a répondu à une annonce ou a rempli un questionnaire sur votre site Internet Wealth Builders et qui, par conséquent, attend d'être contacté(e) par quelqu'un.

Où trouvez-vous les personnes cibles du « Marché Nouveau» ?

Une personne qui a rempli le questionnaire sur votre site Internet Wealth Builders est une personne cible du Marché Nouveau. Les personnes cibles iront sur votre site par plusieurs moyens : depuis des articles ou des communiqués de presse que vous avez publiés, depuis Internet via des bannières publicitaires, depuis un panneau ou un aimant posé sur votre voiture, ou sur une carte de visite, pour n'en citer que quelques-uns. Elles viennent peut-être des pistes de chasseur

d'opportunité générique que vous avez achetées dans l'administration de votre site Internet Wealth Builders. Consultez l'administration de Wealth Builders pour une formation sur où placer ces publicités. Elles peuvent aussi provenir de messages laissés sur le numéro 800 de votre Télécentre. Vous aurez peut-être mis votre numéro Télécentre sur un panneau sur votre voiture ou vous avez peut-être publié une publicité.

Qu'est-ce que le Proven 4-Step System pour le Marché Nouveau™ et pourquoi fonctionne-t-il ?

Le système est une simple manière d'identifier et de classer les prospects du Marché Nouveau qui méritent votre temps. Le Proven 4-Step System™ donne aux prospects les informations nécessaires à propos des opportunités qu'offre STEMTech et les produits que vous avez. Le système leur laissera prendre leur propre décision. Même si votre temps est limité, le Proven 4-Step System™ pour le Marché Nouveau vous laissera construire votre projet de manière efficace dans le temps disponible.

Comment le Proven 4-Step System™ vous fait-il gagner du temps ?

Une des choses les plus importantes pour une personne en pleine création d'entreprise est de savoir quel prospect mérite de son temps. Vous serez peut-être en train de parler avec le prochain président du club des Directeurs chez STEMTech, ou bien au plus grand gaspilleur de temps que vous aurez inscrit. Quand vous guidez votre prospect à travers les 4 étapes, leur volonté de regarder, lire et écouter les informations vous laissera savoir s'ils sont dignes de votre temps. Il y a une place naturelle pour ceux qui prennent une décision et il s'agit de l'étape 4. Vous n'aurez pas à vous soucier de « faire signer un prospect ».

Démarrons

Une duplication efficace est la seule manière de produire de gros revenus résiduels. La clé pour une duplication efficace est de prendre une décision correcte à chaque étape. Le Proven 4-Step System pour le Marché Nouveau™ est juste une question de priorité. Avec un bon tri, vous diviserez par 3 les éléments consommateurs de temps (et non productifs) :

- Parler aux gens qui ne correspondent pas à vos critères pour donner de votre temps
- Avoir des retards entre les appels de suivi
- Avoir des retards à attendre qu'ils lisent et critiquent les documents que vous leur avez envoyés

Il est acceptable qu'un de vos prospects échoue à une étape. Le système est conçu pour trier les personnes rapidement, pour identifier celles qui sont intéressées et leur apprendre à dupliquer. En commençant par le « Démarrage Rapide » qui leur apprend à INFORMER leur « Marché des Proches » et à utiliser le Proven 4-Step System™ pour ce marché.

Chacune de ces 4 étapes dans ce système construit des fondations solides sur lesquelles la prochaine étape est développée. Voir le diagramme, page 25.

Avant l'étape 1

Action 1 : Établissez une relation et Qualifiez
Action 2 : Dites-leur votre « Préambule »

Les Étapes 1 et 2 sont « Regarder ou Lire » et « Lire ou Regarder »

- Les sites Internet Wealth Builders présentent l'étape 1 « une Vidéo Flash » et 2, « La Visite » ainsi que
- Les postes 100 et 200 du Télécentre. Le poste 100 est un message de 4 minutes et le poste 200 est un fax.

L 'Étape 3 est « un Événement en Direct ou une Conférence Téléphonique Enregistrée en Direct »

- Le poste 300 du Télécentre
- Conférence téléphonique pour l'étape 3, en direct le mardi à 18h zone pacifique au 218-486-1400 Code PIN 8324
- Conférence téléphonique récente pour l'étape 3 enregistrée en direct sur www.teamSTEMTech.com/step3 ou sur www.teamSTEMTech.com/stepthree

L'étape 4 est « Comment Démarrer». En donnant à vos candidats les informations nécessaires pour qu'ils décident comment débuter :

- Le poste 400 du Télécentre
- www.teamSTEMTech.com/step4
- www.teamSTEMTech.com/stepfour
- Vous pouvez imprimer l'étape 4 à partir du CD contenant les documents dans le Coffret de Formation pour le Développement d'une Affaire

Vous n'aurez pas à connaître tous les faits et graphiques au sujet de STEMTech. Le Proven 4-Step System™ s'en charge pour vous. Les informations sont contenues dans les outils STEMTech que le système utilise. Avec ce système, vous pouvez facilement parler avec quelqu'un à propos de l'affaire et des produits. Vos prospects se diront, « Je peux faire ça… C'est simple ! » Quand vous entendrez cette phrase, vous serez alors témoin de la beauté de la duplication dans sa forme la plus pure.

Avant l'étape Une :

Les quatre questions clés que vos candidats se poseront inconsciemment sont :

1. Est-ce amusant ?
2. Est-ce simple ?
3. Est-ce que quelqu'un m'aidera à réussir ?
4. Est-ce que je gagnerai de l'argent ?

Si vous suivez le Proven 4-Step System pour le Marché Nouveau™, vos prospects auront les réponses à ces questions.

Action 1 – Créer une relation

Avec les personnes cibles du « Marché Nouveau », vous avez trois objectifs dans votre approche initiale :

- Découvrir si ce que vous proposez est bon pour eux
- Se créer un ami pour qu'ils « vous connaissent, vous apprécient et vous fassent confiance »
- Les initier à STEMTech grâce au Proven 4-Step System™ avec conviction

Créer de bons rapports avec les prospects implique des conversations décontractées qui tissent les bases d'une relation en établissant des intérêts communs. Vous trouverez ces intérêts et objectifs communs en développant une amitié. Il est dit, « Les gens se fichent de ce que vous savez jusqu'à ce qu'ils sachent que vous vous intéressez ». Votre affaire sera bâtie sur des relations personnelles. En général, vous bâtissez des rapports autour du sujet du marketing en réseau comme un véhicule pour accomplir leurs objectifs et leurs rêves. Il est important de connaître leur expérience en marketing en réseau. (Voir les « Questions sur la Création d'une Relation »).

Exception : *Si cette personne n'a absolument aucune expérience ou opinion à propos du marketing en réseau, vous bâtirez une relation autour du travail et de la carrière qu'elle a actuellement. Est-ce qu'elle aime son travail ? Est-elle sociable et aime-t-elle parler et travailler directement avec des gens ? (Voir les « Questions sur la Création d'une Relation »)*

Votre but est d'établir une relation et d'apprendre à connaître vos prospects. Ils auront besoin de « vous connaître, vous apprécier et vous faire confiance » avant de pouvoir « se joindre à vous. »

Scripts d'introduction

- **Prospect qui a rempli une étude sur le site Internet Wealth Builders**

  « Bonjour, Anna est-elle là ? Bonjour, Anna, je m'appelle ___. Tout à l'heure vous avez visionné notre film flash au sujet des cellules souches. Vous avez rempli notre étude et dit que vous voudriez gagner ____$ de plus par mois et que vous avez ___h pour travailler dans votre affaire à domicile. »

- **Prospect qui a laissé un message sur votre Télécentre**

  Je me permets de vous rappeler suite à votre appel. Vous avez laissé un message sur mon numéro 800. Vous disiez que vous répondiez à l'annonce sur ma voiture. Pouvons-nous discuter maintenant ?

- **Prospect d'une liste de cibles potentielles qui a vu un site Internet générique pour une affaire à domicile.** (Un exemple de ce type de cible potentielle est la cible d'opportunité d'affaire que vous pouvez acheter dans l'administration de l'outil Internet Wealth Builders.)

- « Bonjour, est-ce qu'Anna est là ? Bonjour, Anna, je m'appelle ___. Il y a 2 jours vous avez vu un site Internet sur les entreprises à domicile. Vous avez rempli une étude et dit que vous voudriez gagner ____$ de plus par mois et que vous avez ___h pour travailler dans votre affaire à domicile. »

Scripts pour continuer la conversation

- **Si le prospect dit qu'il ne se rappelle pas du site ni d'avoir regardé une vidéo flash, rafraîchissez-lui la mémoire avec des indications sur le site. De plus, regardez vos notes pour leur rappeler leurs réponses.**
- « C'était il y a ___ jours. »
- **Quand le prospect dit qu'il se rappelle (ou donne une autre réponse positive), dites :** « Génial ! Est-ce un bon moment pour parler ? »
- **S'il dit qu'il ne se rappelle pas, même avec les indications que vous lui avez données, demandez lui :** « Aimeriez-vous apprendre comment profiter de l'engouement actuel pour les cellules souches ? »
- **S'il demande, « Combien de temps cela prendra-t-il ? »** Vous répondez : « Environ 10 à 15 minutes. Ou si vous êtes pressé, je peux vous rappeler à un meilleur moment. Disons ce soir… à 7 ou 9 heures, ou demain à 9 ou 10 heures ? »

Maintenant vous devez découvrir s'il mérite le temps passé avec lui, et s'il est fait pour travailler avec vous. C'est vrai… VOUS êtes discrètement en train de LUI faire passer un entretien. Il est aussi important pour vous de le choisir que pour lui de vous choisir. Rappelez-vous … Une personne qui prendra toute votre énergie peut coûter des milliers et des milliers de dollars en revenus mensuels.

Qualifier le prospect avec les « Questions de Création de Relation »

Plus vous posez de questions, plus les personnes comprendront combien vous tenez à ce qu'elles prennent la bonne décision. Soyez sûr d'être attentionné et d'écouter attentivement. Soyez prudent en ne faites pas un « interrogatoire ». Votre objectif est de découvrir si STEMTech est fait pour elles. À travers vos questions, vous bâtissez une amitié.

Pensez-y de cette façon : Si votre prospect était un vieil ami à vous, comment lui parleriez-vous de ce nouveau projet commercial ?

Lisez attentivement le document sur les« Questions de Création de Relation ». Il est particulièrement important que vous posiez des questions à propos du marketing en réseau. Il est accepté que les prospects se disqualifient eux-mêmes à ce stade. Ne perdez pas de temps à essayer de convaincre quelqu'un au sujet du marketing en réseau.

Rappelez-vous… qu'il y a plus de 200.000 personnes qui rejoignent notre industrie chaque semaine rien qu'aux États-Unis, et chacune d'entre elles comprend la puissance de cette industrie.

Trouver ces personnes intéressées est plus facile que d'essayer de convaincre quiconque d'accepter le marketing en réseau comme la façon d'améliorer son avenir. Les personnes intéressées sont celles que vous recherchez. Utiliser le Wealth Builders et le Proven 4-Step System pour le Marché Nouveau™ vous permettra de trier vos prospects, mettant de côté ceux qui ne sont pas intéressés rapidement. Gardez à l'esprit : Vous n'avez pas besoin de tout le monde… Juste des bons qui sont prêts à réussir.

Une fois que vous avez qualifié un prospect et bâti une relation, il est temps de passer à l'étape 2, votre « Préambule ».

Action 2 votre Préambule

Le « Préambule » se définit comme : Une introduction à quelque chose d'important. Puisque vous passez du temps à gérer votre affaire, STEMTech et les produits doivent être important pour vous. Le « Préambule » est la façon de montrer cette importance au prospect.

Puisque vous avez déjà complété votre Cahier de travail pour Démarrage Rapide et pour le Proven 4-Step System, vous devriez déjà avoir un Préambule que vous avez utilisé.

Votre Préambule est un élément critique lors du recrutement. Cette déclaration est à propos de VOUS. Cela aidera vos prospects à comprendre combien STEMTech est important pour vous. Les prospects écouteront le reste de la conversation avec plus d'attention à cause de ce qu'ils entendent dans votre « Préambule. ». Et pour le « Marché Nouveau » votre « Préambule » aidera les prospects à « vous connaître, vous apprécier et vous faire confiance » parce que vous avez partagé quelque chose de personnel avec eux.

Étapes Une et Deux

Regarder ou Lire et Lire ou Regarder

Vous avez ouvert la conversation avec brio, gagné un ami en construisant une relation, vous avez appris qu'il vaut la peine de passer du temps avec le candidat et vous avez partagé votre Préambule.

Exemples de scripts utiles :

Marché Nouveau

Comme la plupart des personnes (professionnels, salariés, femmes au foyer, et retraités) sont occupées, adressez cette inquiétude dès le début :

« Notre simple Proven 4-Step System™ fonctionne même pour la personne la plus occupée. Je cherche à travailler avec vous directement, pour vous enseigner et vous entraîner sur notre système. Ainsi vous pourrez avoir vos _____ (voiture, vacances, départ en préretraite ou maison, etc., peu importe ce qui vient durant votre conversation pour créer une relation). Avez-vous quelques minutes supplémentaires ? (Pause pour la réponse). Parfait ! Pouvez-vous aller en ligne et me parler en même temps ? « Vous pouvez… génial. » (Maintenant guidez-les sur votre site Internet Wealth Builders et rappelez-leur d'allumer leurs enceintes et de cliquer sur le bouton pause pour pouvoir leur donner les instructions. Notez : Assurez-vous d'entendre le début du film en fond avant de leur dire de cliquer sur le bouton pause. Ensuite faites-les regarder la vidéo et une fois que c'est fait, cliquez sur le bouton de l'Etape 2, la « Visite ». Ou s'ils ne sont pas en ligne vous voudrez commencer la conférence téléphonique avec votre Télécentre, poste 100.)

Ou

« Je cherche à créer une équipe dans ____ (leur région). J'ai programmé en parallèle le temps pour vous former et travailler avec vous pour maximiser votre temps. Je sais que nous pouvons tous les deux réussir dans 3 à 6 mois grâce au Proven 4-Step System™ pour ainsi atteindre le Bonus Automobile et le revenu à mi-temps de ____$ dont vous parliez. Avez-vous quelques minutes ? (Pause pour la réponse). Parfait ! Pouvez-vous être connecté tout en me parlant ? « Vous pouvez… génial. » (Maintenant guidez-les sur votre site Internet Wealth Builders et rappelez-leur d'allumer leurs enceintes et de cliquer sur le bouton pause pour pouvoir leur donner les instructions. Notez : Assurez-vous d'entendre le début du film en fond avant de leur dire de cliquer sur le bouton pause. Ensuite faites-les regarder la vidéo et une fois que c'est fait, cliquez sur le bouton de l'Étape 2, la « Visite ». Ou s'ils ne sont pas en ligne vous commencerez la conférence téléphonique avec votre Télécentre, poste 100.)

Ou

Si vous savez qu'ils sont intéressés par l'un de nos bonus spécifiques :

« J'ai déjà choisi la BMW que je conduirai dans 6 mois avec mon bonus automobile. Ce sera génial d'avoir à nouveau deux voitures ! Vous avez dit que vous vouliez une nouvelle voiture, est-ce bien ça ? (Réponse positive) « Dans ce cas, en plus de la vidéo de présentation de l'Etape 1 et de la Visite de l'Etape 2, cliquez également sur le lien BMW et regardez cette vidéo d'une minute. »

Ou

Pour un prospect intéressé par STEMTech surtout pour nos produits :

« Une des raisons pour lesquelles je suis si excité au sujet de STEMTech est que nous sommes l'une des entreprises de bien-être les plus significatives depuis ces 25 dernières années ! Nous avons une avance majeure avec notre ligne de produits pour développer les cellules souches. StemEnhance© est le seul produit breveté à base d'extraits de plantes sur le marché qui a été cliniquement prouvé dans une étude publiée sur la libération de vos propres cellules souches pour maintenir une santé optimale. » (Réponse positive) « Dans ce cas, en plus de la vidéo de présentation de l'Etape 1 et de la Visite de l'Etape 2, cliquez aussi sur le lien « La Science » et lisez cela également.

Faire avancer les choses

Si les personnes commencent à poser des questions spécifiques à propos de STEMTech ou de nos produits innovants, répondez-leur rapidement et directement, toujours en les menant vers l'étape suivante.

Il n'y a pas besoin d'essayer de répondre à des questions dont vous n'avez pas la réponse. Dîtes simplement, « C'est une excellente question, une que je n'ai pas entendue auparavant. Je reviendrai vers vous avec une réponse. » Ou, si vous savez que votre inscriveur ou que votre ancien est disponible pour vous aider à répondre, vous pouvez l'appeler pendant que votre prospect est en train de regarder le film Wealth Builders ou en train d'écouter le message de quatre minutes. Si votre inscriveur ou votre ancien est disponible, vous pouvez lancer un appel à trois après le film ou le message, et utiliser l'opportunité pour montrer le travail d'équipe. Voir la section du Manuel de Formation STEMTech intitulée « Le fonctionnement de l'appel à trois. »

NOTEZ : Ne rentrez pas dans les détails au sujet de l'entreprise ou des produits avant que vos prospects n'aient effectué les Etapes 1 et 2 soit en ligne avec Wealth Builders, ou hors-ligne avec le Télécentre. Laissez le système faire le travail… même si vous connaissez les détails ! Rappelez-vous, ils se demandent s'ils peuvent faire ce que vous faites (et réussir). Montrez-leur à quel point c'est simple !
Exemples de scripts sur comment répondre à une question brièvement et en se référant aux Etapes une et deux pour répondre à la question.

Si le prospect demande : Est-ce que StemEnhance® est breveté ?

« C'est une excellente question… et oui, StemEnhance est breveté. Vous en apprendrez plus dans le film sur les produits Wealth Builders. Notez les questions que vous avez encore après l'avoir vu. Quand je vous appellerai dans 20 minutes, on en parlera. »

Ou

Si le prospect demande : Qui a fondé l'entreprise?

« C'est une excellente question… la compagnie a été créé par Ray Carter et Christian Drapeau. Le film sur l'Opportunité Wealth Builders détaillera un peu plus, pour vous, la question des fondateurs de la compagnie. Notez les questions que vous avez encore après l'avoir vu, et nous en reparlerons dans 20 minutes, d'accord ? »

Utiliser les Films et la section Visite sur Wealth Builders (Etapes 1 et 2)

Avec vos prospects qui ont accès à Internet, faites-leur savoir que les films et la Visite prendront 10 à 15 minutes. Si, cependant, vous pensez, d'après leurs réponses, qu'ils voudraient en savoir plus sur la science derrière StemEnhance et le Programme de Bonus Automobile, laissez-leur savoir que d'explorer entièrement le site pourra prendre un peu plus de temps. Faites-les aller sur leur ordinateur, allumer leurs enceintes et aller sur le site Wealth Builders.

- Ils peuvent choisir de regarder soit le film sur les Opportunités ou celui sur les Produits en premier.
- Suggérez qu'ils écrivent les questions qu'ils ont. (Ils peuvent mettre les films en pause pour prendre le temps d'écrire.)
- Faites-leur savoir que vous les rappellerez (« dans 20 minutes… ou est-ce mieux dans 30 minutes ? ») Pour répondre à toutes les questions qu'ils se posent.

Le film sur les Opportunités leur montre comment ils peuvent bâtir une affaire prospère avec STEMTech, votre équipe et vous. Le film sur les Produits explique ce que sont vos produits brevetés et pourquoi ils sont bons pour votre corps : en nous aidant à maintenir une santé optimale en supportant le renouvellement naturel de notre système, nos propres cellules souches adultes. Avec ces deux films disponibles sur votre site Wealth Builders, vous n'aurez pas à mémoriser beaucoup d'informations ou à donner une présentation.

Le but du lien de « l'Etape 2, la Visite» dans la barre de menu est de donner aux prospects l'opportunité de passer en revue les informations qu'ils ont vues, cette fois à l'écrit.

Utiliser les postes 100 et 200 du Télécentre (Etapes 1 et 2)

Selon les dernières statistiques en Amérique du Nord, 7 personnes sur 10 sont en ligne. Il n'y a donc qu'un faible pourcentage de gens sans connexion Internet. Pour ces personnes-là, utilisez toujours un appel à 3 pour pouvoir écouter le message de quatre minutes avec eux. Écoutez le message comme si vous étiez à leur place, l'écoutant pour la première fois. Quand le message est terminé, utilisez les connaissances que vous avez réunies à leur sujet dans votre conversation sur la création de bons rapports, pour guider la conversation après le message.

Pourquoi ne pas juste donner aux prospects le numéro pour le message de quatre minutes et les laisser appeler à leur convenance ?

Trois raisons :

- Vous voulez savoir quand ils écoutent le Message
- En leur donnant le numéro et en les faisant l'appeler vous êtes, en effet, en train de leur donner du travail à la maison et vous rentrerez dans un jeu de chat et de souris pour savoir s'ils ont écouté le message. Vous devez toujours éviter de donner à un prospect du travail à faire à la maison.
- Vous voulez qu'ils écoutent le Message tant qu'ils sont encore conscients de votre motivation (d'après la Création d'une Relation et le Préambule).

Une fois que vous avez écouté le Message avec eux, faites-leur vous donner leur numéro de fax pour pouvoir utiliser votre Télécentre pour envoyer l'Etape 2 sur le poste 200 du Télécentre, qui est un fax. Maintenant ils peuvent lire ce qu'ils viennent juste d'écouter. S'ils n'ont pas de fax, demandez-leur de vous donner le numéro du « Kinkos » le plus proche ou d'un magasin du même type où ils peuvent recevoir un fax.

Si un candidat vous demande de lui envoyer par courrier les informations, vous devriez décliner poliment. Vous pouvez dire, « le temps de recevoir le courrier, vous pourriez avoir commencé votre affaire ». Envoyer par courrier les informations initiales aux prospects casse le système, et tout le processus est ralenti. Tout ce dont un prospect a besoin de savoir est disponible sans envoyer de courrier. Si un prospect n'a pas d'accès à Internet, la décision vous appartient. Jaugez la qualité de leurs questions. Se sont-ils impliqués dans la conversation avec vous ? Sont-ils vraiment intéressés ? Continuent-ils à avoir des rendez-vous de suivi avec vous ? Ou, vous demander d'envoyer par courrier les informations ne serait-il pas une façon de mettre fin à votre conversation téléphonique ?
Si vous décidez d'expédier un courrier, un exemple de ce qui pourrait être inclus dans le paquet serait le fax de l'Etape 2 provenant du Télécentre avec au moins une brochure. Le mieux serait le magazine « Votre Affaire à Domicile » qui inclut un DVD gratuit ou bien le Livret sur la « Théorie des cellules souches de renouvellement » et un DVD.

Se rappeler : COURRIER = RETARD. Et le retard est votre ennemi !

Avec chaque Etape du Proven 4-Step System™, la motivation de vos prospects va probablement croître. Conduisez-les doucement à l'Etape suivante afin de conserver la dynamique.

SUIVI

Au cours de toutes les Actions de vos 2 premières Etapes, votre mission est de mieux connaître le prospect. Utilisez les « Questions sur la création de bons rapports » et les « Sujets de Discussions » trouvés dans le « Manuel de Formation STEMTech » pour faire la conversation et créer une amitié. Prenez des notes de votre conversation dans votre « Registre des communications » sur qui il est, ses rêves, ses inquiétudes et ses désirs ainsi que sur ce dont vous avez parlé... tout ! (Pour trouver le « Registre des communications » référez-vous au Cahier de Travail du Proven 4-Step System™ et au CD Document). Gardez à l'esprit que les pires notes valent mieux que les meilleurs souvenirs ! Écoutez attentivement.

Les prospects vous diront si ce que vous proposez est pour eux et ils vous feront savoir comment les inscrire. Vos conversations peuvent prendre jusqu'à 30 minutes ou 2 heures. Parfois les personnes passent les 4 étapes en moins d'une heure.

Étape Trois

L'Evénement en Direct/Conférence Téléphonique en Direct ou Enregistrée

Dans les Etapes Une et Deux… vous avez brillamment ouvert une conversation avec votre nouveau prospect, vous êtes en train de vous faire un nouvel ami, vous avez jugé la personne et partagé votre préambule. Elle a vu vos films Wealth Builders et a pris « la Visite » sur Internet ou écouté le Message de Quatre Minutes et reçu un fax.

Le but de l'Etape 3 est d'informer votre prospect et de le motiver suffisamment à propos de l'opportunité et de nos produits pour qu'il soit prêt à s'engager à vous rejoindre chez STEMTech. Vous réussirez ici en continuant à bâtir une relation, à développer votre relation et à écouter avec lui d'autres personnes, qui, à travers le pays ont reçu d'excellents résultats avec l'affaire et les produits.

Quand vous présentez l'Etape Trois, rappelez-vous de continuer à établir une relation.

- Partagez votre vision de l'entreprise STEMTech, en remarquant combien vous savez que travailler ensemble avec ce prospect vous aidera tous les 2 à atteindre vos objectifs et vos rêves.
- Occupez-vous brièvement des questions
- Continuez à « trier ». Rappelez-vous… Vous êtes en train de chercher quelques personnes pour votre équipe et bâtir votre affaire. Vous n'avez pas besoin de tout le monde !

Les Conférences Téléphoniques STEMTech offrent aux candidats deux options:

- **L'écouter en DIRECT, les Mardis à 18h zone Pacifique**
  - **Écoutez-la MAINTENANT… conférence téléphonique récemment enregistrée en direct**
    - Le poste 300 du Télécentre
    - Conférence Téléphonique d'Etape 3 récemment enregistrée en direct sur www.teamSTEMTech.com/step3 ou sur www.teamSTEMTech.com/stepthree

Les personnes avec un accès Internet devraient aller sur www.teamSTEMTech.com/step3 Puis…

- Écoutez l'introduction pour être sûr qu'elles peuvent l'entendre
- Dîtes au prospect que vous l'appellerez dans 25 minutes quand l'appel sera fini, pour répondre à n'importe quelle question.

Pour des gens sans accès à Internet, indiquez-leur le poste 300 de votre Télécentre pour un appel à 3. Vous écouterez avec eux, ainsi vous pourrez répondre à leurs questions à la fin de l'appel.

Pour aider au suivi :
Parfois après avoir terminé l'Etape 2 avec votre prospect, vous aurez quelques difficultés à rentrer en contact avec lui. Utilisez les appels en DIRECT comme une raison de le rappeler.

Si l'appel est un jour ou plusieurs heures plus tard, dites au prospect que vous l'appellerez 5 à 10 minutes après. En lui passant un tel appel, vous lui faites savoir que vous serez là pour l'assister dans le futur avec vos actions. Cela vous donne aussi l'opportunité de lui donner le numéro pour les Conférences Téléphoniques une nouvelle fois, au cas où il l'aurait égaré. Faites-lui savoir que vous l'appellerez juste après la conférence téléphonique pour répondre aux questions.

<u>Exemples de Scripts utiles</u>

Quand vous appelez pour leur rappeler l'Appel de l'Etape 3, dites :

« Bonjour John, c'est Betty. Nous nous sommes parlé samedi au sujet de STEMTech et de StemEnhance®, et vous avez regardé une vidéo flash au sujet des cellules souches sur mon site Internet. La raison pour laquelle je vous appelle est que nous avons une Conférence Téléphonique en direct pour l'Etape 3 qui se déroulera dans _____ (heures ou minutes). Cela ne durera que 25 minutes, et vous pourrez écouter des gens de tout le pays qui expliquent comment ils travaillent avec le produit et leur affaire.

Ou

« Bonjour John, c'est Betty. Je vous avais dis que j'allais vous rappeler au sujet de notre appel concernant la vue d'ensemble de l'Etape 3. L'appel commence dans 5 minutes. Je vous appellerai au moment où ce sera fini. Notez toutes les questions qui vous viennent à l'esprit pendant l'Appel. On se parle dans une demi-heure. »

Ou

« Ce soir nous avons une Conférence Téléphonique qui répondra à la plupart de vos questions. Vous pouvez aussi écouter ce qui se passe dans tout le pays avec d'autres personnes et pourquoi elles ont rejoint notre Équipe. C'est l'Etape 3 de notre Proven 4-Step System™. Ce soir l'appel est à _____ *Donnez l'heure dans leur fuseau horaire+, et je vous appellerai 5 ou 10 minutes avant que cela ne commence pour vous faire un petit rappel, parce que je sais que la vie peut devenir un peu mouvementée. Allez-vous être à ce numéro ce soir à _____ (heure) ? »

Quand vous rappelez, vous pourrez ajouter aussi : « Avant que l'appel ne commence, je vous introduirai moi-même dans l'Appel et j'informerai les personnes qu'il y a un nouvel invité dans cet Appel. Dites juste 'Bonjour' quand je dirai votre nom, d'accord ? »

Notez s'il vous plaît : À moins que le jour et l'heure pour l'appel en direct ne soit Mardi avant 18h (heure du pacifique), vous le guiderez toujours vers un appel enregistré en direct de vue d'ensemble de l'Etape 3. Vous voudrez ensuite l'avoir sur la version en direct aussitôt que possible pour qu'il développe l'habitude de rester connecté à des appels pour qu'il puisse écouter de nouveaux témoignages et de différentes histoires.

MANOEUVRER PLUSIEURS PROSPECTS

Quand vous avez plus d'un prospect pendant une Conférence Téléphonique, arrangez vos suivis en avance :

- Programmez vos appels de suivi avec des intervalles de 10 minutes. (Pour des candidats habitant sur la côte Est, appelez-les en premier… ou le lendemain matin).
- Vous voudrez peut-être appeler votre meilleur prospect, juste après l'Appel.
- Si nécessaire, appelez votre ancien ou votre inscriveur pour avoir de l'aide avec vos appels de suivi.

Here is where all your attention to this prospect and your relationship-building is ready to pay off. You now transition to Step Four. You will be offering your prospects the opportunity to join you in this exciting STEMTech adventure!

Étape Quatre

Comment démarrer

Vous accéderez à l'étape 4 des façons énumérées ci-dessous :

- Le poste 400 du Télécentre l'enverra par fax
- www.teamSTEMTech.com/step4
- www.teamSTEMTech.com/stepfour
- Imprimez l'étape 4 depuis le CD Document dans le Coffret de Formation au Développement d'une Affaire

Le but de l'étape 4 est de donner à vos prospects des options sur la façon de commencer leur affaire et de déterminer ce qui sera le mieux pour eux. Découvrez s'ils ont des questions. Demandez ce qu'ils ont aimé à propos de l'appel. Si vous connaissez personnellement quelqu'un dans l'appel, racontez à votre nouvel ami leur histoire. Continuez toujours à bâtir une relation et à leur montrer combien nous allons travailler avec eux en tant qu'équipe. Continuez à partager avec eux votre vision de l'affaire et explorez ce qu'ils veulent pour leur affaire.

Quand vous êtes face à quelqu'un, vous voulez avoir l'Etape 4 imprimée et la lui donner pour qu'il décide de la meilleure façon de commencer son affaire.

La dynamique de vos 3 premières étapes, votre motivation et la création d'une relation le mènera à être naturellement intéressé dans l'Etape 4. Parce vous n'avez pas arrêté de parler du Proven 4-Step System il voudra naturellement savoir ce qu'est l'Etape 4. Il vous posera la question plusieurs fois. De plus, dans l'Etape 3 des Conférences Téléphoniques, vous direz toujours à la fin de l'appel : « … c'était l'Etape 3 du Proven 4-Step System. Demandez à la personne qui vous a invité d'appeler pour l'Etape 4 ».

Exemple de script

« Bonjour Jane. Je sais que vous pouvez voir de quelle magnifique opportunité il s'agit… comment elle s'accorde parfaitement à _____ (votre passé dans la protection de la santé et votre intérêt dans le bien-être). Et votre projet STEMTech peut rendre vos plans pour ____ (retraite d'infirmière) une réalité imminente. Laissez-moi vous montrer comment accéder à l'Etape 4. (Ensuite suivant la situation vous leur direz où trouver des exemples en ligne ou en leur faxant. Ensuite vous survolerez l'Etape 4 avec eux.)

Exemple de script avec votre ancien et un appel à 3

« Jane, j'ai Gina en ligne avec nous. Elle travaille dans le marketing en réseau depuis 12 ans. Jane est _____ (infirmière certifiée qui envisage la retraire dans moins de 5 ans), et est d'accord avec moi sur le fait que STEMTech peut aider à réaliser ses objectifs. Elle est motivée à propos de ce que peut faire StemEnhance pour son bien-être et sa prospérité ».

- Dirigez le candidat vers www.teamSTEMTech.com/step4 tandis que tout le monde est encore au téléphone. Expliquez l'importance de démarrer MAINTENANT pour le plus grand bénéfice du bien-être et de la prospérité. Vous les « accompagnerez à travers» des pages.
- Pour les personnes sans Internet ; vous ferez la même chose que ci-dessus mais vous faxerez l'Etape 4 vous-même ou avec le Télécentre. Ou, si vous y êtes en personne, vous leur remettrez les copies de l'Etape 4 précédemment imprimées, en main propre.

Votre prospect montre de l'intérêt mais ne s'inscrira pas. Que faire ?

- Demandez s'il y a des questions qui restent sans réponses. Votre ancien sera peut être capable de répondre et de mettre votre prospect à l'aise à propos de l'inscription.
- TParlez-lui du site Internet www.teamstemtech.com
    - Montrez-lui les brillants Anciens qui seront là pour les assister
    - Vous pourriez dire : « Notre équipe STEMTech fera ce qu'il faut pour vous aider à atteindre vos objectifs. Allons sur TeamSTEMTech.com, et je vous montrerai où trouver les brèves biographies de ses membres.
    - Faites-lui savoir qu'il « peut le faire »
    - Vous pourriez dire : « Il s'agit du site de l'équipe STEMTech. Si vous décidez de rejoindre notre équipe, vous aurez votre propre nom d'utilisateur et mot de passe. Toute notre excellente formation est ici, donc vous savez que vous aurez les outils et support nécessaires pour atteindre vos objectifs. »
    - Montrez-lui que l'affaire est amusante et simple. Si votre photo ou celle de votre ancien est sur le site de l'équipe, assurez-vous de faire savoir à votre prospect où la trouver. Si vous êtes en photo à un Super Samedi, une Conférence des directeurs de produit phare ou un autre événement STEMTech, assurez-vous de lui dire. Si vous avez été à plusieurs événements, faites-lui taper votre nom dans la barre de recherche, ainsi il pourra voir toutes les images dans lesquelles vous apparaissez.

- Suggérez qu'il essaie StemEnhance de manière à s'inscrire et à commencer doucement. (Vous pouvez expliquer à quel point il est important qu'il ait une croyance dans le produit. Prendre StemEnhance bâtira cette croyance.)

- Si le prospect est toujours peu enthousiaste, il s'agit peut être d'une question de moment.
    - Demandez-lui d'aller sur votre site Internet Wealth Builders et de remplir l'étude (si ce n'est pas déjà fait), pour qu'il puisse recevoir la campagne éducative de courriel. Cela lui donnera plus d'informations qui pourront attirer son attention quand le moment sera plus propice.
    - Terminez l'appel avec une promesse amicale de le rappeler encore dans une semaine ou deux, ou dites-lui que vous le tiendrez informé de ce qui se passe dans la compagnie. De cette manière, quand vous irez à un événement ou que quelque chose de nouveau sera introduit, vous aurez une raison de faire un suivi avec lui et le moment sera peut-être plus propice.

Peu importe ce qui peut se passer avec un prospect particulier, rappelez-vous de passer à un autre prospect sans un moment d'hésitation. La prochaine personne sur votre liste pourrait être le prochain distributeur numéro un de STEMTech et vous ne voulez pas attendre pour le contacter. Ne laissez pas les prospects qui ne s'inscrivent pas vous distraire de vos objectifs et de vos rêves. Passez en revue les « Récompenses et Reconnaissances » comme un aide mémoire de vos objectifs avec STEMTech.

Rappelez-vous, la qualité de votre travail importe peu, les gens se « désélectionneront » eux-mêmes sur différents points. Quand vous guidez les prospects à travers le Proven 4-Step System™ et qu'ils décident de ne pas s'inscrire, cela peut être frustrant. Si le fait que vos prospects ne s'inscrivent pas arrive souvent, il se peut que vous ayez à passer plus de temps avant l'Etape 1 pour être sûr qu'ils qualifient vraiment pour suivre le système avec vous. Rappelez-vous toujours votre propre « Pourquoi. » En gardant vos objectifs personnels à l'esprit vous aborderez le prospect suivant sans regarder en arrière.

QUELQUES PENSÉES FINALES

Maintenir des perspectives positives

Vous êtes sur la bonne voie parce que vous utilisez le Proven 4-Step System™. Continuez à offrir et trier des personnes pour trouver celles qui peuvent partager la vision STEMTech que vous possédez et votre succès viendra. Vous ne voulez pas convaincre n'importe qui à rejoindre l'affaire. Si vous le faites, vous aurez ensuite besoin de les obliger à commander des produits chaque mois, à appeler des prospects,… et ainsi de suite !

Cinquième appel… ensuite appelez votre formateur qui utilise le système pour le « Marché Nouveau ».

Restez en contact avec vos anciens. Faites état de vos succès et de vos difficultés. Demandez-leur de vous aider si vous traversez une « période sèche ». Vos anciens vous remettront sur la voie.

Rappelez-vous de Babe Ruth

Vous-vous souvenez sans doute de Babe pour son coup de circuit (715). Ce que vous ne savez sans doute pas c'est que Babe a établi un autre record… le plus de sorties. Il a continué à faire des coups de circuit, malgré ça… et vous aussi !

Pratiquez, pratiquez, pratiquez

Le plus vous le faites, meilleur vous deviendrez. Plus vite vous pouvez communiquer votre vision, votre engagement et votre intérêt au téléphone, plus vous inscrirez des personnes… en appelant moins de prospects. C'est ce que nous appelons devenir un Professionnel du Marketing en Réseau. Cela ne se produira pas en une nuit, mais cela arrivera !

Comment NE PAS réussir

La seule façon sûre de ne pas atteindre vos objectifs c'est … de démissionner. Vous réussirez si vous restez concentré, continuez à trier et restez objectif.

CITATION À MEMORISER

« Le destin n'est pas une question de chance.
C'est une question de choix. »
-Sir Eric Tilger

Questions pour la Création d'une Relation

Généralement, il s'agit du genre de question que vous voudrez poser à « une personne cible » afin de la guider dans le Proven 4-Step System™ pour le Marché Nouveau de STEMTech. Vous créez de bons rapports autour du marketing en réseau. Votre but est pour elle de « vous connaître, vous apprécier et vous faire confiance. » Il faudra que cela arrive avant qu'elle ne vous rejoigne.

1. « **Est-ce un bon moment pour parler 10 à 15 minutes ?** » Astuce : Il est très important d'être sûr que la personne a du temps pour parler. Si ce n'est pas le cas, vous ne lui rendez pas service car elle ne pourra peut-être pas se concentrer. Si elle dit que maintenant est un bon moment, mais que vous entendez beaucoup de bruits de fond, ou si elle a l'air pressée ou distraite, vous devriez dire quelque chose comme ça : « Vous semblez occupé, y a t-il un meilleur moment pour discuter ? »

2. « **Quelle est votre expérience en marketing en réseau ?** » Astuce : Si elle n'a pas d'expérience dans ce domaine mais qu'elle sait ce que c'est, allez au numéro 5. Si elle dit qu'elle a de l'expérience dans le marketing en réseau, allez au numéro 3.

Rappelez-vous d'être naturel. Ce n'est pas un interrogatoire et vous n'avez pas à poser toutes les questions si ce n'est pas approprié.

3. « **Quelles compagnies ?** » Astuce : Toujours commenter sa réponse brièvement et de manière positive. Si vous savez quoique ce soit sur sa compagnie, ne soyez pas négatif à propos d'une autre compagnie. Si cette compagnie a eu des problèmes dans le passé ou peut être a fait faillite, soyez positif à propos de l'industrie du marketing en réseau dans vos commentaires. Si elle a construit un groupe ou des groupes de marketing en réseau, demandez sous forme d'une question de suivi : « Votre plus grande organisation ou groupe était de quelle taille ? » Cela vous donnera une idée d'à quel point elle a réussi dans cette industrie.

Si elle n'avait pas beaucoup de succès, vous pouvez gérer ça de cette manière : Utilisez le ressenti, les souvenirs et 'avoir trouvé sa voie'. Par exemple, elle dit qu'elle n'a jamais eu beaucoup de chance dans le marketing en réseau, et si c'est vrai, vous devriez dire : « Je sais ce que vous ressentez, je suis passé par là, moi aussi, avant. Mais ce que j'ai découvert c'est que cette fois c'est différent. En utilisant le Proven 4-Step System™ avec les derniers outils de pointe que STEMTech a à nous offrir, avec les superbes résultats que les gens obtiennent en prenant StemEnhance et l'engouement médiatique autour des cellules souches, les opportunités sont complètement différentes ». À ce point, vous devriez énoncer votre « Témoignage de 30 secondes » pour qu'elle puisse voir ce qui vous est arrivé. (Voir le « Cahier de Travail du Proven 4-Step System™ »).

4. « **Quel était le système de parrainage que vos anciens vous ont appris ?** » C'est à ce moment que vous faites une transition pour parler de ce qui serait bon pour elle. Dans la plupart des cas, elle n'a pas appris un système ou elle ne l'a pas employé à son potentiel maximum. Vous pourrez dire, « Vous verrez à quel point c'est différent » et/ou « Je vais vous accompagner dans le Proven 4-Step System™ et vous verrez que vous pouvez faire la même chose avec vos nouvelles personnes. C'est vraiment simple. »

5. Si la personne n'a aucune expérience dans le marketing en réseau vous pourrez dire « Super, vous allez commencer sans mauvaises habitudes » et posez lui l'une de ces questions : « **Que pensez-vous du marketing en réseau ? Aimez-vous assister, former ou motiver les autres ? Aimez-vous les gens ? Avez-vous déjà travaillé à domicile ?** » Notez : Si elle est très négative, quand vous l'interrogez au sujet du marketing en réseau, vous n'avez pas besoin de continuer, remerciez-la pour son temps et souhaitez-lui du bien.

6. Si la personne n'est pas dans une entreprise de marketing en réseau alors demandez-lui: **Que faites-vous actuellement ? Depuis combien de temps faites-vous cela ? Aimez-vous cela?** »

7. Si elle n'est pas dans une entreprise de marketing en réseau vous pouvez aussi lui demander cela : « **Quels autres types d'opportunités avez-vous déjà recherchés ?** » ™Commentez brièvement sur tout type d'entreprise dont vous avez entendu parler. De plus, trouvez depuis combien elle est à la recherche de quelque chose.

8. « **De combien de temps disposez-vous à consacrer à votre propre affaire chaque semaine ?** » Si votre source principale vous a donné des informations sur cette personne alors vous pouvez commenter de cette manière : « Le formulaire que vous avez rempli dit que vous avez un nombre de 'x' heures par semaine à consacrer à votre affaire. Est-ce correct ? »

9. « **Combien d'argent espérez-vous gagner avec votre affaire à domicile ?** » Si elle dit 500$ par mois, vous pourrez dire « Génial, avez-vous déjà gagné ça grâce à une entreprise de marketing en réseau ? Laquelle ? » Si elle n'a pas gagné ça avec ce type d'entreprise, vous pourrez dire « Génial, ce que nous allons faire, c'est établir un plan d'action durant notre Session de planification d'action pour faire en sorte que cela se produise. Nous ne faisons rien par hasard. »

Astuce : Si vous ne le savez pas déjà, demandez « Êtes-vous en ligne ? » Si oui, « Parfait, c'est l'endroit où nous avons les Etapes 1 et 2 du Proven 4-Step System™.

10. « **Pouvez-vous être connecté à Internet pendant que nous sommes au téléphone ?** » Si la réponse est oui, alors dîtes « Allons sur… » et donnez lui l'adresse de votre site « Wealth Builders ». Donnez lui l'adresse du site qui lance le film flash décrivant ce qui l'intéresse le plus, BMW gratuite, produits STEMTech, l'histoire des produits ou la vue d'ensemble de l'entreprise et des produits. 8 fois sur 10 la vue d'ensemble de l'entreprise et des produits est la meilleure solution.

« **Pouvez-vous être connecté à Internet pendant que nous sommes au téléphone ?** » Si la réponse est non, alors vérifiez son numéro de téléphone mobile ou obtenez le numéro de sa part et dites-lui que vous lui parlerez au téléphone pendant que vous lui montrez le site. Cela sera important pour le site Team STEMTech, surtout si des photos de vous ou de vos anciens à un événement sont disponibles sur le site.

Sujets de discussions STEMTech

Compagnie : Équipe de direction STEMTech

- Equipe de direction reconnue possédant un palmarès à succès.
- Chefs d'entreprise chevronnés avec un total de plus de 200 ans d'expérience dans le marketing en réseau et les entreprises.
- Expérience dans l'ouverture de nouveaux marchés et la création d'équipes solides.
- Véritable présence internationale – Effectif complet dans les bureaux.

Produit – Une nutrition que vous pouvez sentir

- Simple, un produit unique.
- Utilise un procédé unique et propriétaire qui a pris 5 ans à parfaire.
- StemEnhance est à base d'extrait de plantes aquatiques naturelles, récoltées au Lac Pristine en Oregon.
- Exclusif et breveté.
- Produit basé sur un procédé réel et à la pointe de la technologie.
- Vraie recherche de scientifique publiée dans « Le journal de Médecine de revascularisation cardio-vasculaire ».
- Le produit est validé par une étude en aveugle, contrôlée par placebo, qui montre que chez les personnes la prise de 2 capsules de StemEnhance fait croître le nombre des cellules souches circulantes d'environ 25%. Ce qui est approximativement 3-4 millions de cellules souches supplémentaires dans la circulation.
- Commode et facile à prendre : Pour la plupart des personnes, 2 capsules une ou deux fois par jour, chaque jour.

Système

- Notre système unique, à la pointe de la technologie et amusant à utiliser.
- Le Proven 4-Step System™ fournit une méthode de duplication pour la création d'une organisation simple et facile à enseigner.
- Le système peut être fait en ligne et hors-ligne – il permet à chacun de suivre le processus même sans ordinateur.
- Le système suit un processus logique et prouvé qui conduit le candidat à nous rejoindre.
- Enlève la pression du nouveau distributeur. Il vous permet d'être le messager et non le message.
- Le système Wealth Builders informe, éduque et motive les prospects d'une manière unique et divertissante en leur montrant qu'ils peuvent le faire.
- Même ceux ne possédant pas d'ordinateurs peuvent utiliser le Proven 4-Step System™, simplement en utilisant le Télécentre.
- Le site Internet Wealth Builders peut faire le travail de tri initial parmi les personnes cibles.
- Vous avez le Proven 4-Step System™ pour recruter qui est simple et reproductible.
- Avec notre 4-Step prouvé System™ et le système Wealth Builder, même la personne la plus occupée peut bâtir une entreprise à temps partiel sans compromettre ce qu'elle est déjà en train de faire.

Temps

- Notre produit unique tire profit de l'ÉNORME couverture médiatique des cellules souches.
- Parler des cellules souches déclenche une réponse immédiate de beaucoup de personnes, ce qui rend une conversation facile.
- Nos produits sont « premiers sur le marché » nous permettant d'apposer la marque « La compagnie de nutrition de cellules souches ».
- Nous n'avons aucune concurrence… n'importe où dans le monde… un marché pratiquement exclusif pour nos produits.
- Être parmi les premiers donne l'opportunité de créer des revenus et des organisations.

Formation

- L'université STEMTech vous conduit vers les bonnes actions pour construire une affaire solide.
- Conférences téléphoniques hebdomadaires en direct, coach personnel et mentor pour vous emmener aussi loin que vous le souhaitez.
- Appels de formation en direct et enregistrés - permet à vous et à votre équipe d'être à jour et connectés.
- Formations visuelles et audio sur TeamSTEMTech.com, archives de conférences téléphoniques.
- Toute la formation peut être faite en personne ou en ligne avec les données postées sur le site de l'équipe.
- « Wealth Builders » a une administration efficace où apprendre les dernières techniques du marketing en ligne.

Compensation

- Le plan de compensation rêvé des travailleurs à temps partiel fait de cela le plan de compensation rêvé des travailleurs à plein temps.
- Un plan HYBRIDE garantit un environnement équitable pour tous. Les anciens comme les débutants reçoivent des bénéfices.
- L'entreprise sponsorise des compétitions et des incitations incluant l'escapade de rêve de niveau diamant.
- Plan de compensation Seamless Global.
- Notre programme de BONUS AUTOMOBILE permet à tous, pas uniquement aux meilleurs commerciaux, de gagner le bonus.
- Produits consommables changeant la vie, uniques et exclusifs seront achetés encore et encore depuis votre première vente. Vous pourrez être payé à diverses reprises pour votre effort initial.
- Les clients réguliers créeront une meilleure capitalisation et de véritables revenus résiduels.
- Revenu résiduel qui pourrait être stable et un legs pour les générations futures – Vous êtes en train de construire un héritage pour vos enfants et vos petits-enfants.

Les prospects avec une expérience dans le marketing en réseau seront intéressés par :

- Créateur de catégorie/premier sur le marché.
- « Wealth Builders » a un système de génération de prospects clé en main avec suivi.
- Première Classe, outils de haute qualité et données marketing, sites Internet et marketing sur le Web.
- Grand taux de rétention.
- Sans risque – Parce que nous avons plus de 3 ans d'ancienneté.
- Puissante administration qui permet une traçabilité en direct de nos ventes, croissance et inscriptions.
- Le produit unique n'est pas simplement une autre « imitation » - nouvelle catégorie de marché avec des résultats probants, soutien médical et clinique et intérêt mondial.

Gérer son réseau pendant les fêtes

I. VUE D'ENSEMBLE

1. Pourquoi les fêtes sont-elles le moment idéal pour rester connecté au réseau ?
   a. C'est le moment de l'année où les gens se tiennent au courant de la vie de chacun.
   b. Les gens se retrouvent ensemble plus souvent pendant les fêtes.
   c. Une raison pour voir ou appeler les gens que vous n'avez pas vus depuis que vous avez rejoint STEMTech.
   d. Résolutions de nouvelle année pour gagner plus d'argent, améliorer sa santé, payer les factures des fêtes et avoir plus d'argent à dépenser pour les fêtes de l'année prochaine.
   e. Ces réunions de fêtes sont une excellente opportunité pour rencontrer des gens et étendre votre marché des proches.

2. Emploi du temps pour prospecter en Janvier.
   a. En commençant le 20 octobre jusqu'au 31 – Répondez au téléphone avec un « Joyeux Halloween ». Lorsque c'est approprié, demandez aux gens s'ils sont au courant d'une fête pour halloween. S'ils ne savent pas encore, demandez-leur de vous appeler s'ils entendent quelque chose. Vous pourrez même aller à une fête comme une Cellule Souche, cela fera en sorte que les gens posent des questions.
   b. En commençant le 20 novembre – Répondez au téléphone avec « Joyeuse Action de grâce » et ensuite du vendredi après Action de grâce jusqu'au Nouvel An, répondez Joyeuses fêtes. Tenez-vous informé sur tous les événements et allez à tous ces événements.
   c. Pour Action de grâce, appelez entre 10h et midi (leur horaire) autant d'amis que vous pouvez et souhaitez leur une Joyeuse Action de grâce. Toujours laisser un message sur leur répondeur.
   d. Plus vous contacterez des gens pendant la fin de semaine d'Action de grâce, plus de fêtes s'ouvriront à vous, et plus de cartes vous recevrez. Le but est d'être invité au maximum de fêtes possible et de recevoir le plus de cartes possible.
   e. Entre Action de grâce et Noël, appelez au moins 75 à 100 personnes sur votre liste de prospects et dans votre entonnoir pour leur souhaiter de joyeuses fêtes et voir comment ils s'en sortent. (Vous n'allez pas leur faire la présentation. C'est votre chance de contacter de manière décontractée tout le monde dans votre marché des proches et dans votre marché mitigé que vous n'avez pas encore eu la chance d'appeler ou hésitez à le faire).
   f. Durant tout le mois de décembre – Faites un suivi assidu de tous les nouveaux distributeurs/prospects, et de tous vos subordonnés et invitez-les à une conférence téléphonique à trois de dernière minute en décembre avec votre ancien ou à une réunion. Le but pour les gens venant à cette réunion sera de faire du réseautage durant le nouvel an pour inviter des gens à votre réunion de coup d'envoi en janvier à l'hôtel ou à domicile, la semaine suivante.
   g. Quand les gens que vous connaissez se réveilleront en janvier et commenceront à rechercher une meilleure santé et une entreprise à domicile, vous serez la première personne à qui ils penseront.

3. Où informer et mettre au courant

a. Célébrations des fêtes
b. Envois de cartes de voeux
c. Appels téléphoniques pour souhaiter de Joyeuses Fêtes.

II. PROSPECTION PENDANT LES CELEBRATIONS

1. Préparation
   a. Se faire inviter et assister au maximum de célébrations possibles durant les fêtes doit devenir un objectif. Contactez les gens la semaine d'Action de grâce pour accroître les probabilités d'être invité aux fêtes pendant Noël, Hanoukka et le Nouvel An.
   b. Si vous pouvez le faire, portez des costumes qui attirent l'attention. C'est une excellente entrée en matière pour les conversations.
   c. Toujours avoir à portée de main vos magazines « Votre entreprise à domicile » afin de les sortir au bon moment quand vous êtes avec des gens. Soyez prêt à répondre à « Que faites-vous dans la vie ? » ou « Que faites-vous en ce moment ? » Toujours les retourner aux gens et apprendre ce qu'ils font, voir « e. » ci-dessous.
   e. Ayez une liste de questions à l'esprit pour rester concentré sur vos interlocuteurs et ce qu'ils veulent ; leurs rêves etc., ainsi vous pourrez voir comment adapter les opportunités que leur offre STEMTech.

2. Travailler la salle
   a. Ne restez pas qu'avec des gens que vous connaissez – séparez-vous et circulez.
   b. Le but est de susciter l'intérêt mais de ne pas révéler trop de détails.
   c. Les tactiques pour éviter des questions trop détaillées sur votre opportunité :
      i. Répondez à la question très brièvement et ensuite posez-leur une question à leur propos en continuant à réunir des informations.
      ii. Dites-leur que discuter affaires durant une fête n'est pas approprié (ou que vous ne voulez absolument pas discuter affaires pendant une fête) et demandez-leur de vous rencontrer à un autre moment pour leur montrer comment cela peut les aider à achever tout ce dont ils vous ont parlé.

   d. Diagramme pour travailler une salle
      i. Commencez à travailler la salle en dehors de la fête.
      ii. Saluer les hôtes/hôtesses en premier – demandez-leur de vous présenter à quelqu'un que vous voulez rencontrer.
   e. Le suivi après une fête est la clé – quand vous dites à quelqu'un que vous allez l'appeler, faites-le.

III. CARTES DE VOEUX

Faites le plus gros envoi de carte de voeux de votre vie et écrivez un mot personnel sur chaque carte. Ensuite, une fois qu'ils auront votre nom sous les yeux vous pourrez faire un suivi en les appelant pour dire « Je vous appel pour… » ou « J'étais en train de revoir mes cartes de voeux et j'ai vu celle que vous m'avez envoyé, et j'ai pensé vous appeler pour dire Bonjour et pour vous dire ce que je fais actuellement. »

a. La manière la plus rapide d'être en contact.
b. Travaillez à étendre votre liste.
c. Démarchez à nouveau la liste des deux dernières années.
d. Envoyez-en une à chacun et voyez si vous recevez une réponse – envoyez-les en avance (première semaine de décembre) pour avoir plus de réponses.
e. Écrivez un mot personnel sur chaque carte – commencez en octobre en en faisant 10 à 20 par jour pour y parvenir.
f. Remettez chaque enveloppe en main propre. Il est possible d'utiliser une étiquette pour l'adresse de retour.
g. Si vous envoyez une carte à quelqu'un que vous venez de rencontrer, mentionnez votre rencontre et que vous attendez de rediscuter de ce dont vous aviez parlé.

IV. PERSONNES CIBLES ET PUBLICITÉS

a. Intervenez quand les autres ne s'y attendent pas.
b. Des courriers proposant des opportunités pendant les fêtes ont moins de compétition face à des courriers similaires.
c. Certaines publications vous feront un prix quand vous ferez de la publicité en décembre. Essayez d'obtenir les mêmes prix en janvier.
d. Appelez toutes les personnes cibles de votre système Wealth Builders pendant le mois de décembre. Vous voulez que votre nom et opportunité reviennent dans leurs esprits.

Rappelez-vous que le dernier quart de l'année peut complètement changer le cours de l'année suivante. Commencez maintenant et venez avec nous à l'escapade de rêve de niveau Diamant 2009.

Session de création d'un rêve

Il s'agit d'une partie importante pour vous bloquer vous et votre nouvel inscrit dans l'affaire. Si vous n'avez pas encore complété cela, vous devriez prendre le temps de le faire. Asseyez-vous avec votre époux/épouse et suivez les étapes ci-dessous avec vos objectifs et rêves. Pour certaines personnes, cela peut être la première fois qu'elles réfléchiront à ce qui est possible. La création d'un rêve consiste à prendre la liste de ses objectifs et de les rendre aussi réels que possible en vous mettant vous et votre inscrit dans le tableau.

S'il dit qu'il veut une nouvelle BMW, un nouvel endroit où vivre et être capable de faire du bénévolat dans une oeuvre de charité locale, vous pourrez trouver ses rêves en une matinée ou un après-midi.

Trouvez une concession BMW pour les aider à choisir la voiture spéciale qu'il désire. Il peut trouver le modèle qu'il aime dans sa couleur favorite avec le bon intérieur et s'asseoir dedans. Prenez des photos de lui dans la voiture. Ces étapes sont essentielles… cela rend le rêve réel. Cela vous autorise à faire partie du moment et à vivre le rêve dans la vraie vie.

Certaines personnes vous diront qu'elles veulent une nouvelle habitation. Aidez-les à définir ce que cela signifie pour elles. Où voudraient-elles vivre, quelle partie de la ville, cela peut être à 5/10 minutes de leur maison, mais dans un quartier différent. Si elles vivent dans le Minnesota et qu'elles disent vouloir vivre à Hawaii, vous ne pourrez probablement pas les y emmener, mais elles voudront sans doute toujours vouloir vivre dans une rue près d'Elm et Main. Aidez-les à trouver le style de maison qu'elles aimeraient et prenez une photo d'elles posant devant celle-ci. Vous voudrez rester en dehors de la propriété et ne pas vous attarder trop longtemps, au risque de rendre nerveux les propriétaires.

Si offrir de son temps à une charité est important pour elles, trouvez un endroit qui autorise les volontaires de dernière minute, comme une distribution de soupes, un refuge ou une église. Ceux-ci peuvent être de bons endroits pour commencer. Tapez dans un moteur de recherche, « Bénévolat à VOTRE VILLE ». Plusieurs options apparaîtront. Des fois ils listent même des choix pour débutants. Allez avec elles pour avoir l'expérience d'aider des gens sans rien attendre en retour en prenant sur son temps.

Votre travail n'est pas juste de leur envoyer des photos par courriel, mais de rapidement les imprimer pour qu'elles les aient sur leur bureau ou glissées dans la couverture de leur livre de prospect.

Le temps passé avec votre nouvelle personne vous rapprochera encore plus et l'aidera à passer n'importe quel obstacle se dressant face à ses objectifs. Cela la gardera attachée aux raisons de « POURQUOI » elle doit continuer à bâtir son affaire.

Types de personnalité

OUne des meilleures compétences à développer quand vous parlez à un prospect, peu importe qu'il soit dans votre marché des proches ou votre marché nouveau, est l'habilité de comprendre quel est son trait de personnalité principal. Trop

souvent, les gens ne parlent affaires que d'une seule manière. Le problème est que cela ne sera attirant que pour un seul type de personne. Le marketing en réseau est ouvert à tous les types de personnalités.

Généralement, les gens se divisent en 4 personnalités basiques. La plupart d'entre eux sont un mélange de tous ces types, mais un seul prédomine toujours. Ces personnalités ont été décrites de diverses manières. On a utilisé des animaux, des couleurs et même des personnages de la bande dessinée Charlie Brown, mais ici nous utiliserons des formes.

La raison pour laquelle le Registre des communications du Proven 4-Step System™ vous fait choisir parmi des formes qui représentent des personnalités quand vous êtes en pleine discussion avec quelqu'un, est que cela vous aidera à communiquer avec lui afin d'optimiser sa réception de l'information.

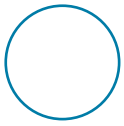
Par exemple, au fur et à mesure que vous avez parcouru les différents styles de personnalité, Cercle, Rectangle, Triangle et Diamant, vous voyez à quel point il est important pour la personnalité Cercle de savoir que vous pouvez bâtir seul cette affaire sur Internet ; mais il serait important pour le Diamant de savoir que cette affaire peut être bâtie avec des proches lors des réunions. Pour le Triangle, qu'il peut mener les réunions devant toute la salle. Exactement comme vous ne diriez pas à un Diamant que vous « devez » bâtir votre affaire tout seul, toute la journée.

La chose merveilleuse pour monter son affaire avec STEMTech est qu'il n'y a pas un type de personnalité plus brillant qu'un autre. Grâce à la flexibilité dans la création d'une affaire de marketing en réseau avec STEMTech, chaque personnalité peut trouver sa meilleure façon de réussir.

Types de personnalité : Cercle, Rectangle, Triangle et Diamant.

Personnalités Cercle :

- Ont tendance à vouloir connaître tous les faits sur tout
- N'aiment pas avoir l'air de ne pas savoir quelque chose
- Posent beaucoup de questions
- Aiment travailler seules



Astuces pour interagir avec des Cercles

- Faites-leur savoir que toutes les pièces du puzzle sont là.
- Faites-leur découvrir la page Science sur Wealth Builders avec l'étude en double aveugle publiée pour StemEnhance (Journal de Revascularisation Cardiovasculaire) et les autres produits STEMTech.

- Gardez les déclarations émotionnelles hors de la conversation.
- Faites-leur savoir que nous avons des outils en ligne qui leur permettront de bâtir l'affaire en ligne toutes seules.
- La vision de cette compagnie, quelle est-elle pour les générations à venir ?

Personnalités Rectangle

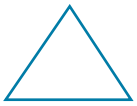
- Aiment être structurées
- Aiment faire des plans
- Apprécient les règles
- N'aiment pas le changement

Astuces pour interagir avec des Rectangles

- Toujours être ponctuel pour des rendez-vous avec elles.
- Faites-leur savoir que nous avons des systèmes pour l'affaire et qu'il y a un pas à pas qui ne laisse pas de place au hasard.
- La stabilité de notre compagnie, que nous sommes solides comme le roc et que nous sommes présents internationalement.

Personnalités Triangle :

- Aiment l'action
- Sont généreuses, partageuses et serviables
- Apprennent sur le tas
- Aiment être sous les projecteurs

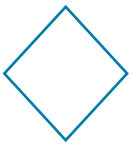


Astuces pour interagir avec des Triangles

- Elles voudraient prendre le devant dans leur secteur.
- Mentionnez tous les événements où aller, exemple, voyager vers les conventions, Conférence des directeurs de produit phare, etc.
- Montrez-leur comment elles pourraient mener les réunions et les formations
- C'est une affaire amusante si vous la menez correctement… « Je vous montrerai la façon de faire qui fonctionne le mieux pour ne pas perdre votre temps ».

Personnalités Diamant :

- L'interaction sociale est importante pour elles
- Les sentiments sont importants pour elles
- Elles veulent faire du monde un meilleur endroit



Astuces pour interagir avec des Diamants:

- Parlez-leur de comment les produits STEMTech feront du monde un meilleur endroit.
- Faites-leur savoir que vous travaillez avec une équipe.
- Faites-leur connaître l'aspect social, ex.: Soyons ensemble !
- Comment l'expansion globale fera une différence dans notre communauté globale

Tous droits réservés © 2009 STEMTech HealthSciences, Inc.